



Planbureau voor de Leefomgeving

DILEMMA'S ROND DUURZAME CONSUMPTIE

Een onderzoek naar het draagvlak voor verduurzaming van consumptie

ACHTERGRONDSTUDIE

Dilemma's rond duurzame consumptie

Een onderzoek naar het draagvlak voor
verduurzaming van consumptie

Dilemma's rond duurzame consumptie. Een onderzoek naar het draagvlak voor verduurzaming van consumptie

© PBL (Planbureau voor de leefomgeving)
Den Haag, 2013

ISBN: 978-94-91506-26-0
PBL publicatienummer: 500247001

Eindverantwoordelijkheid: PBL

Contact

kees.vringer@pbl.nl

Auteurs

Kees Vringer (PBL), Herman Vollebergh (PBL), Daan van Soest (VU/UvT), Eline van der Heijden (UvT), Frank Dietz (PBL)

Beeldredactie

Durk Nijdam, Marian Abels

Eindredactie en productie

Uitgeverij PBL

Opmaak

Martin Middelburg, VijfKeerBlauw

Met dank aan

- Bureau Veldkamp (Dieter Verhue, Marsha Hilhorst) voor het meedenken en verzorgen van de enquêtering en benadering van de deelnemers voor het in dit onderzoek beschreven experiment.
- Corjan Brink voor het meedenken over de opzet van het experiment.
- De ministeries van EZ en AZ voor een financiële bijdrage aan het project.
- De leden van de klankbordgroep, Rob Aalbers (CPB), Charles Vlek (RUG), Harmen Verbruggen (VU), Gerrit Antonides (WUR), Tineke Martens (EZ), Renze Brouwer (EZ), Jaco Stremmer (EZ), Hans Caljé (AZ), Mieke Span en Lieneke Brederode (I&M) voor hun commentaar op de opzet en verslaglegging van het onderzoek.

U kunt de publicatie downloaden via de website www.pbl.nl. Delen uit deze publicatie mogen worden overgenomen op voorwaarde van bronvermelding: Vringer, K. et al. (2013), *Dilemma's rond duurzame consumptie: een onderzoek naar het draagvlak voor verduurzaming van consumptie*. Den Haag: Planbureau voor de Leefomgeving.

Het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL) is het nationale instituut voor strategische beleidsanalyses op het gebied van milieu, natuur en ruimte. Het PBL draagt bij aan de kwaliteit van de politiek-bestuurlijke afweging door het verrichten van verkenningen, analyses en evaluaties waarbij een integrale benadering vooropstaat. Het PBL is vóór alles beleidsgericht. Het verricht zijn onderzoek gevraagd en ongevraagd, onafhankelijk en altijd wetenschappelijk gefundeerd

Samenvatting

Uit eerder onderzoek blijkt dat consumenten maar mondjesmaat kiezen voor duurzame producten. Tegelijk geven zij aan verduurzaming belangrijk te vinden en ook dat de overheid maatregelen moet nemen ter bevordering van duurzame consumptie. Daarmee lijkt sprake te zijn van een paradox: velen handelen zelf niet naar hun, met de mond beleden, voorkeur. Een veel gehoorde verklaring voor deze paradox is het sociaal dilemma. Een sociaal dilemma is een situatie waarin gedrag dat individueel rationeel is, leidt tot een uitkomst die vanuit collectief (maatschappelijk) oogpunt suboptimaal is. Weliswaar zou iedereen beter af zijn als we allemaal onze consumptie verduurzamen, maar voor elk individu is het nóg beter om niet zelf zijn consumptie te verduurzamen. Vanuit deze redenering is de in enquêtes beleden steun voor overheidsingrijpen gericht op verduurzaming van consumptie begrijpelijk. Die dwingende maatregelen van de overheid roepen echter heftige discussies op, wat suggereert dat er mogelijk iets anders meespeelt, namelijk dat deelnemers aan enquêtes wellicht te gemakkelijk (kunnen) zeggen dat zij verduurzaming belangrijk vinden en dat de overheid daartoe passende maatregelen moet nemen. De vraag is: willen consumenten wel echt verduurzamen? Of geven ze te gemakkelijk een positief antwoord op de vraag of verduurzaming voor hen belangrijk is? Met behulp van een economisch gedragsexperiment is het draagvlak voor de verduurzaming van consumptie en de bijbehorende dilemma's nader onderzocht. De deelnemers aan het experiment moesten beslissen of zij (groepsgewijs) bereid waren voor een week biologisch

vlees of Max Havelaarchocolade te kopen in plaats van gangbare (minder duurzame) productvarianten. Om te voorkomen dat deelnemers aan het experiment te gemakkelijk toezeggen één van deze duurzamere productvarianten te willen kopen, moesten zij ook daadwerkelijk de afgesproken productvarianten van vlees of chocolade kopen.

De resultaten van het experiment laten zien dat een flinke groep consumenten een goed gevoel krijgt van het idee hun consumptie te verduurzamen, ook al handelen zij daar normaal gesproken veelal niet naar. Opmerkelijk genoeg blijken diezelfde consumenten niet vaker voor een collectieve regeling te zijn als zij daarmee meer resultaat kunnen boeken in de vorm van een grotere omvang van de collectieve baten. De deelnemers in ons experiment lijken vooral te worstelen met een moreel dilemma waarin zij het plezier van het individueel bijdragen aan een collectief goed, afwegen tegen de daarmee gepaard gaande kosten. Het uiteindelijke resultaat (de omvang van de collectieve baten) lijkt ondergeschikt te zijn.

Dat consumenten hun consumptie niet verduurzamen komt mede doordat zij 'conditioneel coöperatief' zijn. Omdat anderen vaak gangbare productvarianten kopen, zijn zij zelf niet geneigd duurzamere productvarianten aan te schaffen. Interessant is ook dat zodra een dwingende of meer vrijblijvende maatregel is ingevoerd, de deelnemers aan dit experiment tevreden zijn over de nieuwe situatie. Hun voorkeur of afkeer van de maatregel *vooraf*, zegt dus niet veel over de appreciatie van de maatregel *achteraf*.

Uit de resultaten van het experiment trekken we de volgende conclusies voor het beleid:

Om verduurzaming van consumptie te stimuleren, lijkt het zinvol het goede gevoel te benadrukken dat de individuele bijdrage aan verduurzaming oplevert. Ook lijkt het zinvol gebruik te maken van de conditionele coöperativiteit van consumenten. De overheid kan dit doen door ervoor te zorgen dat de individuele consument er zeker van is dat voldoende anderen ook hun consumptie verduurzamen. Maatregelen waarin gebruik gemaakt wordt van drang, bijvoorbeeld in de vorm van subsidies, lijken daarbij de voorkeur te hebben boven meer dwingende maatregelen, zelfs als deze drang financieel minder aantrekkelijk is. Vrijheid mag blijkbaar wat kosten.

Inleiding

1.1 De duurzame consumptieparadox

Verduurzaming van consumptie houdt in dat bij aankoopbeslissingen en productie meer rekening gehouden wordt met onbedoelde neveneffecten van consumptie. Onbedoelde effecten zijn bijvoorbeeld de nadelige effecten op milieu en dierenwelzijn van de productie van vlees, of de inzet van kinderarbeid bij textielproductie (ILO 2006). In de tweede *Duurzaamheidsverkenning* (MNP 2007) is al geconstateerd dat de Nederlandse consumptie niet verduurzaamt. Per inwoner stijgt het energie- en landgebruik dat nodig is om in onze consumptie te voorzien. Ook leidt onze consumptie elders tot de nodige sociale problemen zoals kinderarbeid en armoede.

Slechts een relatief kleine groep van consumenten kiest voor duurzame producten. Ondanks de relatief sterke groei van de laatste jaren komt het marktaandeel van duurzamere productvarianten meestal nog steeds niet voorbij de 5 tot 10 procent (Bio-monitor 2010; Max Havelaar 2010). Daardoor is de vraag naar duurzame productvarianten voor de producenten niet groot genoeg om op grote schaal over te stappen op duurzamere productiemethoden of op het produceren van duurzame productvarianten.

Het feit dat de verduurzaming van de consumptie moeizaam verloopt, contrasteert met bevindingen in veel studies waarin consumenten zeggen verduurzaming wel degelijk van belang te vinden.

Duurzaamheidsvraagstukken behoren volgens consumenten tot belangrijke maatschappelijke

vraagstukken (Visser et al. 2007). Zo meldt het SCP dat het overgrote deel van de Nederlanders zich ondanks de economische crisis zorgen maakt over het milieu, maar het constateert ook dat deze zorg geen garantie is voor milieuvriendelijk gedrag (Verbeek & Boelhouwer 2010). Ook Vringer et al. (2007) constateerden dat enkele jaren eerder en vonden zelfs geen enkel verband tussen het belang dat individuen toekennen aan duurzaamheid en hun eigen consumptiegedrag.

1.2 Verklaringen en onderzoeksvraag

Kennelijk is een groot deel van de Nederlandse bevolking in de praktijk niet bereid of in staat om zijn consumptie vrijwillig te verduurzamen. In enquêtes geven veel Nederlanders echter een ander signaal af: graag zouden ze zien dat de overheid een collectief arrangement oplegt waardoor iedereen zich duurzaam gedraagt (MNP 2007). Maar juist overheidsbeleid om verduurzaming van consumptie te bevorderen, roept in Nederland met enige regelmaat heftige discussies op. Een voorbeeld hiervan is de aankondiging van toenmalig minister Cramer om in 2007 de verkoop van gloeilampen in Nederland op termijn te verbieden. Hoewel de maatschappelijke voordelen van het lagere energieverbruik van led- en spaarlampen onomstreden zijn, leidde dit voorstel toch tot een felle discussie over de vraag of de overheid gloeilampen wel *mocht* verbieden. Vergelijkbare discussies zijn ontstaan over de vraag of de overheid zich mag bemoeien met keuzes van consumenten voor

producten die maatschappelijk ongewenste bijeffecten hebben, zoals jacuzzi's, SUV's of goedkoop vlees. Deze maatschappelijke discussies roepen de vraag op of verduurzaming van consumptie wel echt door consumenten gewenst wordt. Enerzijds zeggen burgers dus verduurzaming belangrijk te vinden en dat de overheid daartoe bindende maatregelen moet nemen. Maar anderzijds verduurzamen mensen hun consumptie slechts heel bescheiden. Er lijkt dus sprake te zijn van een paradox: velen handelen zelf niet naar hun met de mond beleden voorkeur.

1.2.1 Sociaal dilemma als verklaring

Een veel gehoorde verklaring van deze duurzaamheidsparadox is dat er sprake zou zijn van een 'sociaal dilemma' (zie SER 2003 en MNP 2007). Een dergelijk dilemma doet zich voor als aan twee condities is voldaan:

- i. de collectieve welvaart is het grootst als alle leden van een gemeenschap samenwerken; en
- ii. individuele gemeenschapsleden kunnen hun eigen welvaart vergroten door zich aan deze samenwerking te onttrekken, maar dat gaat wel ten koste van de collectieve welvaart.

Duurzaamheid belangrijk vinden maar er niet naar handelen is consistent met deze definitie. De individuele kosten van duurzamere producten zijn relatief hoog (duurzamere productvarianten zijn al gauw tientallen procenten duurder), maar een duurzamer samenleving komt pas tot stand als iedereen zijn individuele bijdrage levert. Het is dan ook niet vreemd dat maar liefst 70 procent van de burgers de stelling ondersteunt dat de overheid het initiatief zou moeten nemen om belangrijke maatschappelijke problemen op te lossen, en bovendien zegt overheidsmaatregelen te willen accepteren om de duurzaamheid te verhogen (MNP 2007). Tegelijkertijd is het aantrekkelijk om niet zelf te investeren in dit collectieve goed, maar te profiteren van de investeringen van anderen. Een bindend collectief arrangement' kan verzekeren dat iedereen bijdraagt aan het gezamenlijk te bereiken resultaat.

1.2.2 Hypothetische vertekening als verklaring

Een tweede, alternatieve verklaring van de genoemde paradox is dat deelnemers aan enquêtes over verduurzaming van consumptie niet zeggen wat zij werkelijk willen. In de vragenlijst geven zij dan wel aan dat de consumptie moet worden verduurzaamd, maar in werkelijkheid hebben ze weinig of niets over voor deze verduurzaming. Sociaal psychologen adresseren dit fenomeen als 'sociaal wenselijke antwoorden' en economen noemen dit verschijnsel 'hypothetische vertekening'. De respondenten hoeven immers niet direct de gevolgen te dragen van de door hen uitgesproken meningen of voorkeuren. Mede vanwege de beperkte marktaandeelen voor duurzame producten rijst de vraag

of de wens van consumenten om hun consumptie te verduurzamen wel werkelijk bestaat, of dat in de uiteindelijke afweging verduurzaming van consumptie toch gewoon ondergeschikt is aan (alle) andere wensen.

1.2.3 Vraagstelling

In deze achtergrondstudie doen we verslag van een uitgebreid onderzoek naar dilemma's rondom duurzame consumptie. Willen consumenten wel echt verduurzamen, of geven zij te gemakkelijk een positief antwoord op de vraag of ze verduurzaming belangrijk vinden? Welke rol speelt het sociaal dilemma hierbij en hoe kan de overheid hier nu het beste op inspelen? In dit licht staat de onderzoeksvraag centraal: *Vinden burgers verduurzaming van consumptie daadwerkelijk belangrijk?*

De centrale onderzoeksvraag werken we uit in een drietal specifieke vragen:

1. In hoeverre is er daadwerkelijk steun voor collectieve arrangementen waarbij ook anderen verplicht worden om aan verduurzaming bij te dragen?
2. Hoe beïnvloedt het sociale dilemma de individuele bereidheid van consumenten om individuele autonomie op te geven teneinde collectieve actie mogelijk te maken?
3. Wat is de relatieve acceptatie van verschillende manieren waarop mensen tot duurzaam gedrag kunnen worden gedwongen of verleid?

De eerste onderzoeksvraag heeft direct betrekking op de eerder geconstateerde paradox dat mensen wat anders doen dan wat ze zeggen belangrijk te vinden. Als het sociale dilemma een grote rol speelt, is te verwachten dat velen het ingrijpen via collectieve arrangementen wenselijk vinden als ze de kans krijgen om deze in een groep af te spreken en uit te voeren. De vraag is echter niet alleen in hoeverre mensen duurzaamheid echt belangrijk vinden voor zichzelf, maar evenzeer of zij dan ook daadwerkelijk bereid zijn zichzelf en anderen te verplichten in een collectief arrangement te participeren. De tweede vraag heeft betrekking op de wijze waarop het sociale dilemma een rol speelt bij de afweging van individuen om wel of niet de eigen autonomie en die van anderen op te geven. Zo ligt het voor de hand dat individuen eerder bereid zijn autonomie op te geven als zij daarmee meer kunnen bereiken of als zij zekerder zullen zijn over het resultaat. Hoewel de situatie waarin een individu verkeert bij de verduurzaming van zijn consumptie alle kenmerken heeft van een sociaal dilemma, hoeft dat nog niet te betekenen dat een individu dat ook zo ervaart en/of er ook naar handelt. Een logische vervolgvraag is daarom of het uitmaakt op welke wijze duurzame actie wordt gestimuleerd: op basis van vrijwilligheid, met behulp van subsidies of op basis van dwang (normering of verboden)?

1.3 Opbouw rapportage

In dit rapport schetsen we in hoofdstuk 2 waarom voor het vaststellen van opvattingen over de wens consumptie te verduurzamen, twijfels gerechtvaardigd zijn als enkel gebruik wordt gemaakt van enquête-onderzoek. Vervolgens wordt aangegeven hoe in dit onderzoek de hypothetische vertekening wordt teruggedrongen door middel van een semi-veldexperiment. Zo'n experiment beoogt een beter inzicht te verkrijgen in de werkelijke voorkeuren van mensen met betrekking tot hun duurzaamheidsopvattingen en de wijze waarop collectieve arrangementen hierop in zouden kunnen spelen. Daarbij wordt ook uitgewerkt hoe het sociale dilemma een rol speelt bij verduurzaming van de consumptie en hoe de gestelde onderzoeksvragen getoetst gaan worden aan de hand van vier hypothesen. In hoofdstuk 3 schetsen we deze hypothesen in meer detail en leggen we uit hoe deze hypothesen worden getoetst met behulp van het door ons opgezette economisch experiment. Hoofdstuk 4 beschrijft vervolgens de resultaten van dit experiment en duidt deze in het licht van de hypothesen en de daaraan ten grondslag gelegen literatuur. Hoofdstuk 5 geeft de conclusies.

Noot

- 1 'Collectief arrangement' is een verzamelterm voor bindende en niet-bindende groepsafspraken zoals reglementen of verboden.

Achtergrond en hypothesen

In dit hoofdstuk werken we de in de inleiding genoemde verklaringen achter de duurzaamheidsparadox verder uit en formuleren we een aantal onderzoekshypothesen. Paragraaf 2.1 gaat dieper in op de vraag welke rol het sociale dilemma speelt bij het vraagstuk van duurzame consumptie. Vervolgens wordt in paragraaf 2.2 uitgelegd waarom twijfel gerechtvaardigd is bij het vaststellen van opvattingen over de wens consumptie te verduurzamen op basis van enquêtes, en welke mogelijkheden economische experimenten bieden om de mogelijke hypothetische vertekening terug te dringen. Tot slot wordt in paragraaf 2.3 aangegeven hoe de gestelde onderzoeksvragen kunnen worden onderzocht aan de hand van een aantal concreet uitgewerkte hypothesen.

2.1 Verduurzaming als sociaal dilemma

De in het enquête-onderzoek steeds terugkerende wens van consumenten om hun consumptie te verduurzamen terwijl ze er zelf niet naar handelen, is in beginsel consistent met het sociale dilemma zoals gepostuleerd in de maatschappijwetenschappen, waaronder ook de standaard economische theorie. In deze zienswijze wordt verondersteld dat mensen rationeel zijn en handelen uit eigenbelang. Daarbij zouden zij zich alleen laten leiden door (directe) individuele kosten en baten, en het indirecte effect van hun gedrag op anderen negeren. Daarom is het vanuit dit perspectief ook altijd voordelig

om niet zelf bij te dragen aan de totstandkoming van een collectief goed en dit aan anderen over te laten (Chaudhuri 2010; Schelling 1978).

We lichten dit toe met behulp van een concreet voorbeeld. Stel dat iemand een waarde a toekent aan de verbetering van de kwaliteit van leven van een biologische kip ten opzichte van een kip die wordt gehouden onder gangbare omstandigheden. Als er in de samenleving N consumenten zijn die allemaal overgaan op biologische kip, levert dat voor elke individuele burger een baat op van $N \cdot a$. Een biologische kip is echter duurder dan een niet-biologische kip. Zeg dat het prijsverschil c is. Als iemand dus vrijwillig overgaat tot aanschaf van een biologische kip, ontleent hij daaraan nut a en maakt hij/zij kosten ter grootte van c . Als alle N consumenten overgaan tot aanschaf van biologische kip (inclusief zichzelf), ontleent het individu daaraan baten $N \cdot a$, terwijl zijn kosten c blijven.¹

Voor sommige mensen geldt dat $N \cdot a > a > c$; zij zullen altijd biologische kip kopen, onafhankelijk van het gedrag van anderen, en in referenda en enquêtes zullen ze aangeven dat ze voor bindende overheidsmaatregelen zijn. Voor andere mensen geldt wellicht dat $c > N \cdot a > a$; zij zullen niet vrijwillig overgaan tot aanschaf van biologisch vlees, en ook in enquêtes en referenda zullen zij aangeven tegen overheidsingrijpen te zijn. Maar er zal ook een groep mensen zijn voor wie geldt dat $N \cdot a > c > a$; deze mensen kopen vrijwillig geen biologische kip, maar zij zullen wel aangeven in enquêtes en referenda dat zij voor bindende overheidsmaatregelen zijn – zij zitten in een sociaal dilemma. Deze mensen zijn niet bereid de kosten c

te dragen om het leven van een kip te verbeteren, maar ze zijn wel bereid om deze kosten te dragen als daarmee de levenskwaliteit van *alle* kippen in Nederland wordt verbeterd.

Op basis van het marktaandeel van biologische kip kunnen we vaststellen dat de groep voor wie geldt dat $N \cdot a > a > c$, niet heel groot is. Over de omvang van de andere twee groepen mensen valt op basis van hun aankoopgedrag weinig te zeggen, maar enquêteresultaten (zie MNP 2007) suggereren dat de groep voor wie $N \cdot a > c > a$ veel groter is dan de groep voor wie geldt dat $c > N \cdot a > a$. We verwachten dat als het sociale dilemma inderdaad een grote rol speelt, individuen eerder geneigd zullen zijn collectieve arrangementen te steunen waarmee de te bereiken collectieve opbrengst groter zal zijn (grotere N).

Bij deze analyse past een aantal opmerkingen. Ten eerste wordt hier verondersteld dat mensen alleen voorkeuren hebben aangaande het eindresultaat (hoeveel dieren krijgen een beter leven, en wat kost mij dat?), en niet aan, bijvoorbeeld, het proces zelf. Dat is wellicht niet helemaal juist. Zo stelt Andreoni (1990) dat mensen vaak ook waarde hechten aan het geven van hun bijdrage zelf – de ‘warm glow’ die ontstaat als een individu iets doet wat goed is voor de maatschappij (zie ook Elster 1989). Het zich houden aan sociale normen kan ook direct nut opleveren – hetgeen mogelijk het doorgaan met afvalscheiding in Nederland verklaart.

Een tweede opmerking is dat mensen sociale wezens zijn, die niet alleen kijken naar direct eigenbelang, maar ook naar het gedrag van anderen. Veel mensen zijn bereid om bij te dragen aan het publieke goed zolang anderen dat ook doen. Deze mensen worden conditioneel coöperatief genoemd – ‘als andere mensen aardig zijn voor mij, ben ik aardig voor hen; als zij niet aardig zijn tegen mij, ben ik ook niet aardig tegen hen’. Chaudhuri (2010) geeft een uitgebreid literatuuroverzicht van laboratorium-experimenten waarin het sociale dilemma een rol speelt, en hij toont aan dat individuen vaak bereid zijn om een grotere vrijwillige bijdrage te betalen dan wat de rationele keuzetheorie voorspelt. Deelnemers aan deze experimenten die conditioneel coöperatief zijn, dragen in de eerste ronde veel bij aan het publieke goed, maar verminderen hun bijdrage over de tijd als ze zien dat anderen minder bijdragen dan zichzelf. Communicatie over het directe probleem en/of een hogere individuele opbrengst doen de mate van coöperatie echter weer stijgen. Gezien deze bevindingen verwachten we dat consumenten hun consumptie eerder zullen verduurzamen als ze er zeker(der) van zijn dat anderen dat ook doen.

Een derde opmerking is dat mensen niet altijd alleen waarde hechten aan het publieke goed in kwestie, maar mogelijk ook aan keuzevrijheid over het algemeen. Sen wees er in 1974 bijvoorbeeld al op dat het individu morele

aspecten meeweegt in een sociaal dilemma. Het ligt voor de hand dat het opgeven van de eigen autonomie en de vrijheidsbeperking van anderen een rol speelt bij de individuele afweging wel of niet voor een collectief bindend arrangement te zijn.

2.2 Preferenties meten

Zoals in de inleiding is gesteld, is er ook een veel eenvoudiger verklaring denkbaar voor de duurzaamheidsparadox, namelijk het hypothetische karakter van de gehanteerde onderzoeksmethoden. Mogelijk wordt door dit hypothetische karakter de verklaring gemist dat verduurzaming simpelweg te duur wordt bevonden. Bij onderzoek naar preferenties wordt meestal uitgegaan van enquêtes die gebruik maken van Contingent Valuation Method (CVM) en Discrete Choice Experiments (ook wel conjunctanalyse genoemd) (Carson & Groves 2007). Op basis van een vragenlijst proberen onderzoekers dan vast te stellen hoe belangrijk mensen bepaalde waarden vinden, zoals diervriendelijkheid of natuur, of nog preciezer, hoeveel mensen maximaal bereid zijn te betalen om een specifiek project tot stand te laten brengen waarmee deze waarden worden gerealiseerd (bijvoorbeeld het herstel van een natuurgebied).

Zo krijgen respondenten bij CVM een scenario voorgelegd in de vorm van een beschrijving van een project dat leidt tot een verbetering (of verslechtering) van een specifiek collectief goed, bijvoorbeeld de milieukwaliteit in een bepaald gebied. Mensen krijgen dan bijvoorbeeld een beschrijving van het project inclusief de duurzaamheidswaarden die het genereert, zodat ze een inschatting kunnen maken van de baten die het project in hun ogen oplevert (zeg V). Vervolgens wordt aan de respondenten gevraagd of ze wel of niet bereid zijn k euro te betalen om dit project te laten uitvoeren. Alleen als mensen het scenario accepteren en geloofwaardig vinden (inclusief de suggestie dat als het project wordt uitgevoerd de beloofde k euro ook wordt geïncasseerd), zullen ze naar waarheid antwoorden (Cummins et al. 1995). Bij Discrete Choice Experiments krijgen respondenten meerdere malen twee of meer scenario's voorgelegd (met meer of minder verbetering van milieukwaliteit, met hogere of lagere geëiste bijdragen), waaruit zij elke keer het geprefereerde alternatief moeten aanwijzen.

Door de jaren heen is er veel kritiek geweest op deze technieken omdat ze, net als ander enquêteonderzoek, in essentie hypothetisch van karakter zijn. Respondenten wordt gevraagd of ze k euro zouden willen betalen voor een bepaald project, maar worden hier niet daadwerkelijk op ‘afgerekend’: ze hoeven hun beloftes niet na te komen waardoor altijd een zekere vrijblijvendheid blijft bestaan.

De respondent zal zich realiseren dat de onderzoeker hem of haar niet kan dwingen dat bedrag daadwerkelijk te betalen.

Hoewel in de literatuur wordt verondersteld dat het in het belang van de respondent is om de waarderingsvraag naar waarheid te beantwoorden als deze in de vorm van een referendum is gesteld ('bent u wel of niet bereid k euro te betalen voor het project?'), blijkt toch dat dergelijke technieken over het algemeen leiden tot een overschatting van de daadwerkelijke betalingsbereidheid. Deze hypothetische vertekening (in de literatuur aangeduid met 'hypothetical bias'²) doet zich voor als de respondent verwacht dat de kans dat het project wordt uitgevoerd waarschijnlijk groter is als hij 'ja' zegt dan als hij 'nee' zegt, terwijl haar inschatting is dat de bijdrage die hij moet betalen, lager is dan k – omdat de persoonlijke inschatting is dat de kosten per hoofd lager zijn dan k euro.

Vanwege de mogelijke vertekening van voorkeuren wordt in dit onderzoek, naast standaard enquêtevragen, ook gebruik gemaakt van de economisch experimentele onderzoeksmethode. Kenmerkend voor deze methode is dat de genomen beslissingen die consequenties hebben voor de beslissingsnemer alsook voor anderen in het experiment, ook daadwerkelijk worden uitgevoerd. Bovendien wordt in dit onderzoek nog een stap verder gegaan door de experimentele situatie direct te koppelen aan feitelijke dagelijkse beslissingen, zoals het aankopen van een concreet product.³ De uitgevoerde economische experimenten hebben dus als voordeel dat ze niet-hypothetisch van aard zijn, en dat deelnemers worden geconfronteerd met concrete en herkenbare consequenties van de eigen opvattingen over abstracte waarden als 'duurzaamheid'.

2.3 Hypothesen

Op grond van de voorgaande overwegingen is de centrale onderzoeksvraag of burgers verduurzaming van consumptie daadwerkelijk belangrijk vinden, verder uitgewerkt in drie deelvragen (zie paragraaf 1.2.3). In deze paragraaf worden voor de drie deelvragen vier onderzoekshypothesen afgeleid.

2.3.1 Draagvlak voor collectieve duurzaamheidsarrangementen

Zoals aangegeven in paragraaf 2.1 betekent het verschil tussen betrokkenheid en koopgedrag geenszins dat er geen draagvlak zou zijn om een collectief arrangement in te voeren waarbij alle betrokkenen verplicht worden om zich milieuvriendelijk te gedragen. De baten van een gezamenlijke invoering van een dergelijke regeling zullen

immers groter zijn dan de eigen bijdrage voor het bewerkstelligen van een duurzamere samenleving: als iedereen bijdraagt, hebben alle kippen een diervriendelijk bestaan. Deze gezamenlijke baten $N \cdot a$ zijn immers altijd groter dan de eigen (individuele) baten a van het aankopen van biologische kip.

Gevraagd naar zijn voorkeur voor een dergelijke regeling zal het individu deze veel grotere baten $N \cdot a$ vergelijken met zijn particuliere kosten en voor een regeling zijn zolang geldt dat $N \cdot a > c$. Immers, een verbod op niet-duurzame actie voorkomt dat mensen zich niet-duurzaam gedragen en bewerkstelligt dat alle kippen een diervriendelijk bestaan wordt gegund. Als deze redenering voor iedereen geldt, zal het draagvlak voor de regeling dus heel groot zijn, ondanks het feit dat vóór de invoering van de regeling vrijwel niemand zich milieuvriendelijk gedroeg.

Op grond van deze overwegingen is de eerste hypothese dat het draagvlak onder de Nederlandse bevolking voor strengere maatregelen om de afzet van duurzamere productvarianten te vergroten (verboden/ normering), veel groter is dan is af te leiden uit de huidige aankopen van duurzame productvarianten. We verwachten dus dat de duurzaamheidsparadox uiteindelijk niet wordt veroorzaakt door een eventuele hypothetische vertekening. Bij de toetsing van de hypothese moet een eventuele verstoring door hypothetische vertekening zoveel mogelijk worden uitgesloten.

2.3.2 De rol van het sociale dilemma

In de rationele keuzetheorie – welke ten grondslag ligt aan de hiervoor geschetste theorie over het sociaal dilemma – wordt ervan uitgegaan dat mensen rationeel zijn, handelen uit eigenbelang en hun eigen nut maximaliseren. Verder wordt verondersteld dat mensen homogeen zijn en dezelfde preferenties hebben. De grondbeginselen van de rationele keuzetheorie schrijven echter niet voor wat de preferenties van de actoren zijn (Pellikaan & Van der Veen 2002). In werkelijkheid verschillen preferenties tussen individuen en het belang dat zij daaraan hechten. De eerder genoemde literatuur over conditionele coöperativiteit, 'warm glow' en de rol van moraliteit wijzen ook in deze richting. Daarom weten we niet of de veronderstelling wel opgaat dat $N \cdot a > c > a$ en voor hoeveel mensen dat geldt.

Indien het sociale dilemma een goede verklaring zou geven voor de afweging van het individu, is op grond van het voorgaande te verwachten dat individuen gemiddeld genomen eerder voor een collectieve regeling stemmen naarmate de groep waarvan zij deel uitmaken groter is. Zo hebben Isaac et al. (1992) in laboratorium-experimenten gevonden dat de vrijblijvende individuele bijdrage aan het collectieve goed stijgt als de groep groter wordt. Gebruikmakend van de notatie in paragraaf 2.1: bij gegeven c draagt een individu meer bij naarmate N groter

is. Hoewel niet bekend is hoe groot N moet zijn om ervoor te zorgen dat $N \cdot a$ groter is dan c , is de kans daarop wel groter als N toeneemt. De tweede hypothese is daarom dat het *aandeel deelnemers dat zichzelf en de groep wil binden duurzaam te consumeren toeneemt met de grootte van de groep*. Op grond van de hiervoor in paragraaf 2.1 besproken literatuur, is het ook mogelijk dat velen in principe conditioneel coöperatief zijn en daarom vaak initieel bereid zijn om steun te geven aan maatregelen die de ‘goede zaak’ (het publieke goed) helpen. Wel zal elk individu verwachten dat anderen, of althans een substantieel deel van de groep, er net zo over denken en ernaar handelen. Wanneer dat onverhoopt en achteraf niet het geval blijkt te zijn, neemt de steun voor samenwerking snel af (Chaudhuri 2010). Conditioneel coöperatieve mensen spelen vaak een belangrijke rol in het ondersteunen van sociale processen. Als een aantal conditioneel coöperatieve mensen bijvoorbeeld besluit niet meer duurzaam te handelen, zal dat voor andere conditioneel coöperatieve mensen een reden zijn ook niet langer bij te dragen.⁴ Als conditionele coöperativiteit een belangrijke rol speelt bij individuen, dan is dat waarschijnlijk ook het geval bij een beslissing om niet alleen zichzelf, maar ook *anderen* te binden aan het verduurzamen van de consumptie. Een individu zal daarom eerder besluiten om mee te gaan met dit idee naarmate hij of zij er zekerder over kan zijn dat anderen dat ook doen. Daarom toetsen we als derde hypothese de vraag of een individu *sneller bereid is om zelf zijn consumptie te verduurzamen als hij of zij er zekerder van is dat ook anderen kiezen voor verduurzaming van hun consumptie*.

2.3.3 Relatieve acceptatie van maatregelen

Een mogelijk complicerende factor bij de collectieve arrangementen om het sociale dilemma te doorbreken heeft betrekking op het voorkomen van ‘free rider’-gedrag door middel van bindende afspraken voor de hele groep. Zulke bindende afspraken verminderen de vrijheid van handelen van allen. Zoals in paragraaf 2.1 is vermeld, ligt het voor de hand dat het opgeven van de eigen autonomie en de vrijheidsbeperking van anderen een rol speelt bij de individuele afweging wel of niet voor een collectief arrangement te zijn (zie Sen 1974). Het zal in dat geval ook uitmaken *welk* collectief arrangement wordt ingezet. Daarom gaat de derde onderzoeksvraag na of het voor de acceptatie van maatregelen uitmaakt welke type collectief arrangement mogelijk wordt geïmplementeerd.

Er zijn drie typen collectieve arrangementen die het meest gebruikt worden om het sociale dilemma te doorbreken, te weten de stok, de wortel en de preek, zoals Winsemius het ooit noemde, oftewel regelgeving (verboden of productnormen), financiële stimulering (subsidie) en voorlichting/communicatie.⁵ In deze studie richten we ons op de wortel (financiële stimulering) en de

stok (verboden, normering). Het is duidelijk dat een verbod van minder duurzame productalternatieven de meest vergaande vorm van (overheids)ingrijpen is. Het gaat dan om oplossingen waarbij de spelregels zodanig worden veranderd dat het ongewenste gedragsalternatief niet langer beschikbaar is (tenzij tegen zeer hoge kosten).⁶ Een dergelijk (selectief) verbod is uiteraard effectief, tenminste als het verbod gepaard gaat met een gehandhaafd straf- en beloningssysteem (Kollock 1998). Het is tevens ingrijpend omdat de keuzemogelijkheden van het individu hard worden beperkt. Beleidsmakers zijn dan ook terughoudend met het invoeren van regelgeving zoals selectieve verboden bij consumentengedrag. Veel minder ver gaat het gebruik van een subsidie ter stimulering van gewenst gedrag, dat wil zeggen gedrag dat duurzaamheid dichterbij brengt.

Om beter zicht te krijgen op het draagvlak voor het type ingrijpen, vergelijken we in dit onderzoek het relatieve draagvlak (acceptatie) van verboden en subsidies in de specifieke context van aankoopbeslissingen. We verwachten dat voor ingrijpender maatregelen het draagvlak kleiner zal zijn. Dus de vierde hypothese is dat *de steun van consumenten kleiner is voor maatregelen die iedereen dwingt bij te dragen aan verduurzaming van de consumptie dan bij maatregelen die vrijblijvender van karakter zijn*.

Noten

- 1 Voor het gemak veronderstellen we dat de meerkosten van een biologische kip onveranderd blijven. Over het algemeen stijgt de prijs als de vraag stijgt, en zou c dus kunnen stijgen als alle consumenten overgaan op biologisch vlees. Maar c kan ook dalen als de verhoogde productie leidt tot schaalvoordelen.
- 2 Goede overzichten van de aard en omvang van de hypothetische vertekening zijn de meta-analyses van List & Gallet (2001) en van Murphy et al. (2005) en de literatuuroverzichten van Harrison (2006) en Harrison & Rutström (2008). Overigens ziet niet iedereen het hypothetische karakter van CVM als grootste probleem (Carson 1997).
- 3 De meeste (laboratorium)experimenten werken met abstracte goederen en geen of weinig context.
- 4 Overigens spelen naast conditioneel coöperatieven ook ‘leiders’ een belangrijke rol. Leiders zijn mensen die duurzaam handelen (of juist niet), onafhankelijk van wat anderen doen.
- 5 Deze indeling stemt ook overeen met de drie door de WRR (1992) onderscheiden typen beïnvloedingsmechanismen, te weten dwang, transactie en overreding. Zie ook Bressers & Klok (2003).
- 6 Het recente verbod op gloeilampen is hiervan een voorbeeld.

Aanpak

In deze studie wordt beoogd om meer zicht te krijgen op het belang dat burgers daadwerkelijk hechten aan de verduurzaming van hun consumptie en hoe daarbij het sociale dilemma een rol speelt. In dit hoofdstuk geven we aan hoe met behulp van een economisch (semi-) veldexperiment de hypothesen uit het vorige hoofdstuk zijn getoetst. Paragraaf 3.1 beschrijft eerst in grote lijnen de opzet van het experiment. Daarna zet paragraaf 3.2 uiteen hoe de gestelde hypothesen zijn getoetst.

3.1 Opzet van het experiment

3.1.1 Algemeen

Om de gestelde onderzoeksvragen te beantwoorden, is gebruik gemaakt van een semi-veldexperiment. De 1100 deelnemers aan dit experiment vormden een representatieve steekproef van Nederlanders die verantwoordelijk zijn voor de dagelijkse boodschappen van hun huishouden.¹ Alle informatieoverdracht vond plaats via internet, en de deelnemers hadden geen contact met elkaar.

De beslissing die deelnemers in het experiment moesten nemen, betreft het al dan niet gezamenlijk aanpakken van een duurzaamheidsprobleem. Elke deelnemer kreeg een budget (of tegoed), afhankelijk van de omvang en samenstelling van het huishouden. Hen is verteld dat dit tegoed toereikend is om de eventuele meerkosten van de aankoop van de duurzamere variant van een bepaald product te dekken. Ook is duidelijk gemaakt dat elk huishouden dit tegoed uitsluitend zou kunnen gebruiken

voor de aanschaf van dit product. De gangbare (of minder duurzame) variant is goedkoper dan de duurzamere variant, en de gezamenlijke aanpak bestond daaruit dat deelnemers konden stemmen of zichzelf én anderen hun tegoed moesten besteden aan de duurzamere variant, of dat iedereen vrij was zijn budget te besteden aan hetzij de duurzame hetzij de gangbare variant. De groepsbeslissing werd genomen met meerderheid van stemmen.

Cruciaal voor het experiment is dat de meerderheidsbeslissing dus ook daadwerkelijk consequenties had voor de deelnemers. Dit is een belangrijk verschil ten opzichte van enquêtes waarin mensen hun mening geven zonder dat dit voor hen (financiële) gevolgen heeft. Daarnaast zijn de beslissingen van de deelnemers genomen over bestaande fysieke goederen in hun context. Dat wijkt af van de zogenoemde laboratoriumexperimenten, waarin gewerkt wordt met abstracte goederen zonder een concrete context. De situatie in dit semi-veldexperiment is direct gekoppeld aan dagelijkse (routine)beslissingen, inclusief de daarbij behorende context en consequenties. Vanwege deze relatie met dagelijkse beslissingen verwachten we dat de respondenten zich een betere voorstelling kunnen maken van de consequenties van hun eigen opvattingen over abstracte waarden zoals duurzaamheid in hun keuzesituatie (Levitt & List 2007). Vanwege deze meer realistische situatie denken we dat de deelnemers een grotere prikkel hebben om in het referendum ook eerder naar hun werkelijke voorkeur te stemmen.

3.1.2 Het bindend verbodsreferendum als basistreatment

De basisvariant (basistreatment) van het semi-veldexperiment bestaat uit een referendum voor een groep van 31 deelnemers die op basis van meerderheid besloten om wel of geen verbod in te stellen op het kopen van de gangbare productvariant zoals niet-biologisch vlees, of chocolade zonder keurmerk.² Na het verstrekken van informatie over de voor- en nadelen van het kopen van biologisch vlees (het prijsverschil en de gezamenlijk te bereiken duurzaamheidswinst) en het toekennen van een tegoed werd gevraagd of de deelnemer vindt dat iedereen in zijn groep het tegoed in de komende week alleen mag uitgeven aan biologisch vlees, of dat iedereen zelf mag kiezen gangbaar of biologisch vlees van zijn tegoed te kopen.³ Zij moesten dus de volgende keuze maken:

We willen u nu vragen uw stem uit te brengen over de volgende stelling:

“Alle 31 huishoudens mogen hun tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van biologisch vlees.”

- Ik stem VOOR (ik vind dat alle 31 huishoudens hun tegoed uitsluitend mogen besteden aan de aankoop van biologisch vlees)
- Ik stem TEGEN (ik vind dat alle 31 huishoudens hun tegoed mogen besteden aan biologisch of niet-biologisch vlees)

Als alle huishoudens weten dat ze zich daadwerkelijk moeten houden aan het meerderheidsstandpunt, valt eenvoudig in te zien dat het in het belang van elk van de deelnemende huishoudens is om naar waarheid te stemmen (Carson & Groves 2007; Cummings et al. 1995).⁴ Vervolgens werd de uitslag van de stemming aan de deelnemers teruggekoppeld. Als de meerderheid van de groep vond dat het tegoed alleen gebruikt mag worden voor de aankoop van biologisch vlees, dan mocht het tegoed ook alleen daarvoor worden gebruikt. Als huishoudens in de daarop volgende week vlees aanschafden waarbij ze zich hielden aan het meerderheidsbesluit (en het bonnetje instuurden als bewijs), kregen zij hun aankopen vergoed tot het maximum van hun tegoed. Zie Bijlage 1 voor een gedetailleerde uitwerking van het bindend verbodsreferendum.

3.1.3 Varianten op het basistreatment

Naast de basisvariant is een aantal andere treatments uitgevoerd om de hypothesen te kunnen toetsen. Door de resultaten van de verschillende varianten (treatments) met elkaar te vergelijken, krijgen we informatie over de invloed van de verschillende factoren die een rol spelen

bij het stemgedrag van de deelnemers. In sommige varianten was de meerderheidsbeslissing bindend, en kregen de deelnemers alleen hun tegoed uitgekeerd als ze zich aan het meerderheidsbesluit hielden. In andere varianten was het meerderheidsbesluit slechts raadgevend, en kregen alle deelnemers hun tegoed uitgekeerd onafhankelijk van hun keuze het meerderheidsbesluit te volgen, of niet. Naast het bindend of raadgevend zijn van het referendum is ook nog gevarieerd in groeps grootte, de aard van de beslissing (verbod of subsidie) en het type binding (wel of niet conditioneel). Ook zijn nog diverse ‘hypothetische referenda’ afgenomen, waarbij geen aankoopbeslissingen werden genomen door de deelnemers. In paragraaf 3.2 wordt uitgebreid verantwoord hoe de verschillende hypothesen zijn getoetst aan de hand van de uitgevoerde variaties. Overigens nam elke deelnemer deel aan slechts één variant. De analyses zijn dus gemaakt op basis van verschillen in beslissingen tussen individuen (‘between subjects’).

In tabel 1 is een overzicht gegeven van alle treatments van het experiment en het bijbehorende aantal observaties per treatment. Voor het benodigde aantal observaties is het belangrijk dat het stemgedrag altijd onafhankelijk is van wat andere deelnemers doen. Dat is het geval omdat iedereen immers gelijktijdig stemt. Daarom zijn 31 observaties over het algemeen voldoende voor statistisch verantwoorde uitspraken. Omdat de groepsuitkomst kan verschillen, is het van belang om voor een aantal treatments over meerdere groepen te kunnen beschikken. Hierdoor kan het aankoopgedrag tussen deelnemers worden vergeleken bij verschillende meerderheidsbeslissingen (voor of tegen). Dat geldt met name voor zowel de bindende als de vrijblijvende verbodsvariant van het basistreatment (zie ook tabel 28 en tabel 29 in Bijlage 10). Hoe de treatments zijn gebruikt om de hypothesen te toetsen, lichten we toe in paragraaf 3.2.

3.1.4 Gekozen productgroepen: vlees en chocolade

Zoals aangegeven is dit semi-veldexperiment opgezet aan de hand van referenda over concrete producten. Niettemin is het experiment zo opgezet dat de deelnemers hun keuze alleen zouden moeten laten bepalen door het effect op duurzaamheid (d) in relatie tot het kostenverschil (c) van het gangbare en duurzame productalternatief. Productalternatieven mogen daarom fysiek niet te veel van elkaar verschillen. Ook dienen verschillen in verkrijgbaarheid en mate van bekendheid van de productvarianten zo klein mogelijk te zijn. Vlees, met als duurzame variant biologisch vlees, en chocolade, met als duurzamere variant Max Havelaarchocolade, voldoen aan de genoemde criteria. De fysieke eigenschappen zoals kwaliteit en smaak van de duurzamere productvarianten verschillen niet of

Tabel 1
Overzicht alle treatments voor de chocolade- en de vlees-casus

Treatment	Regeling	Bindend	Groeps- grootte	Aankoop	Cheap talk	Feedback	Aantal deelnemers Vlees / Choc.
Draagvlak							
Hypothetisch raadgevend verbod NL	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Nee	Nvt	167 / 52
Hypothetisch raadgevend verbod NL met cheap talk	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Ja	Nvt	169 / 55
Bindend verbod 31*	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja	160 / 104
Raadgevend verbod 31*	Verbod	Nee	31	Ja	Nee	Ja	160 / 76
Hypothetisch raadgevend verbod 31*	Verbod	Nee	31	Nee	Nee	Nvt	123 / 53
Hypothetisch raadgevend verbod 31 met cheap talk	Verbod	Nee	31	Nee	Ja	Nvt	117 / 53
Hypothetisch raadgevend verbod NL incl. woord verbod	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Nee	Nvt	110 / -
Rol sociaal dilemma							
Individueel bindend verbod	Verbod	Ja	1	Ja	Nee	Nvt	83 / -
Bindend verbod 31*	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja	160 / 104
Bindend verbod 61	Verbod	Ja	61	Ja	Nee	Ja	111 / -
Hypothetisch raadgevend verbod 31 *	Verbod	Nee	31	Nee	Nee	Nvt	123 / 53
Hypothetisch raadgevend verbod NL - 1 week	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Nee	Nvt	112 / -
Conditioneel bindend verbod 31	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja	83 / -
Raadgevend verbod zonder feedback 31	Verbod	Nee	31	Ja	Nee	Nee	71 / -
Raadgevend verbod 31*	Verbod	Nee	31	Ja	Nee	Ja	160 / 76
Acceptatie instrumenten							
Bindend verbod 31*	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja	160 / 104
Bindend subsidie 31	Subsidie	Ja	31	Ja	Nee	Ja	124 / -

* Deze treatments zijn meerdere malen in de tabel opgenomen.

nauwelijks van de gangbare variant (Brandt 2007; Olsson et al. 2003; Van der Wal et al. 1993). Beide producten zijn bovendien gerelateerd aan twee verschillende maatschappelijke problemen in relatie tot de duurzaamheidsproblematiek: dierenwelzijn en armoede. Beide probleemvelden worden in de media en politiek veelvuldig bediscussieerd.

Bij biologisch vlees gaat het met name om het veel hogere niveau van dierenwelzijn (Blonk 2008). Wel is dit vlees (gemiddeld) ongeveer twee keer zo duur als gangbaar vlees. Biologisch vlees en gangbaar vlees zijn daarbij fysiek vergelijkbaar, bekend en goed verkrijgbaar. Daarnaast zijn sommige mensen ervan overtuigd dat biologisch vlees lekkerder (of juist minder lekker) is en dat het beter voor de gezondheid is. Daardoor levert de

aankoop van biologisch vlees voor deze groepen naast collectieve, mogelijk ook (of enkel) individuele voordelen op voor andere dimensies. Om dergelijke verschillen zo min mogelijk een rol te laten spelen, is ervoor gekozen om kenmerken als gezondheid en smaak niet te noemen in de instructies die voorafgaan aan de keuze die de deelnemers moeten maken. Ook verschillen in land- en energieverbruik zijn niet genoemd, waarbij kan worden aangetekend dat deze verschillen (nog) niet erg breed worden herkend. Voor zover overigens de analyses zijn gebaseerd op verschillen tussen referenda-varianten, is dit ook niet zo problematisch, zolang tenminste de deelnemers willekeurig zijn geselecteerd en willekeurig aan de verschillende varianten zijn toegewezen.

Max Havelaar garandeert dat cacaoboeren een eerlijk loon krijgen voor hun werk. Daarom is in dit onderzoek chocolade met dit keurmerk als de duurzamere variant aangemerkt. Het is geloofwaardig te maken dat een individuele consument geen invloed heeft op de productiewijze, maar dat een groep van 30 tot 90 deelnemers aan het experiment dat wel heeft. Als 30 tot 90 deelnemers collectief besluiten in het experiment Max Havelaar-chocolade te kopen in plaats van chocolade zonder keurmerk, betekent dat voor één tot twee boerengezinnen gedurende een week betere levensomstandigheden. Chocolade met het Max Havelaar-keurmerk is ongeveer 30 procent duurder dan chocolade zonder keurmerk. Max Havelaar-chocolade en gangbare chocolade zijn fysiek vergelijkbaar, bekend en goed verkrijgbaar. Verder zijn de bij de vleescasus genoemde nadelen minder of niet relevant voor Max Havelaar-chocolade.

Beide productgroepen verschillen dus naar de aard van het duurzaamheidsaspect en in de mate waarin er kostprijverschillen zijn tussen de gangbare en duurzamere productvariant. Door niet één, maar twee producten als casus mee te nemen in het experiment, krijgen we meer zicht op de invloed die de keuze voor een specifiek product heeft op de resultaten. Overigens hebben we deelnemers die vooraf hadden aangegeven geen of weinig vlees (waaronder vegetariërs) dan wel chocolade te kopen, uitgesloten van deelname aan dit experiment.

3.1.5 Aanvullende informatie

Naast het aankoop- en stemgedrag in de verschillende referendumvarianten, zijn aanvullende gegevens verzameld om de onderzoeksvragen beter te kunnen beantwoorden. Zo is een aantal vooraf bekende kenmerken van de deelnemers voor de analyse gebruikt, zoals het besteedbaar inkomen, leeftijd, huishoudsamenstelling en opleidingsniveau. Verder is **vóór**, tijdens en **ná** het referendum een aantal vragen aan de deelnemers gesteld over bijvoorbeeld hun aankoopgedrag, motieven voor hun stemgedrag, en het achteraf al of niet tevreden zijn met de uitslag van het genomen groepsbesluit. Tot slot is gevraagd in hoeverre de deelnemer vindt dat de overheid maatregelen moet nemen om verduurzaming van de consumptie te stimuleren. Voor een aantal deelnemers is de sociale oriëntatie gemeten met behulp van een zogenaamde sociale oriëntatietest (ook wel *ringtest* genoemd; zie Liebrand 1984). Daarmee kan voor een meer abstracte situatie en los van het concretere referendum worden vastgesteld of de deelnemer altruïstisch, coöperatief, egoïstisch of competitief is ingesteld. Zie Bijlage 6 voor een beschrijving van deze ringtest.

3.1.6 Uitvoering van het onderzoek

Voordat het experiment in zijn definitieve vorm is uitgevoerd, zijn er twee pilots gehouden: een kwalitatieve en een kwantitatieve. De kwalitatieve pilot had als doel te bepalen of de gegeven informatie met betrekking tot gangbare en duurzamere productalternatieven juist overkomt en in welke mate en waarom deelnemers van plan zijn **vóór** of tegen te stemmen. De kwantitatieve pilot had als doel meer zicht te krijgen op de mogelijke problemen bij de definitieve uitvoering. Op basis van de uitkomsten van de pilots zijn aanpassingen gedaan in het oorspronkelijke onderzoeksdesign. De resultaten van de pilots en de daaruit voortgekomen wijzigingen zijn beschreven in Bijlage 8.

Vervolgens is het hoofdexperiment eind 2010 uitgevoerd onder totaal circa 1100 deelnemers. Ongeveer driekwart van de deelnemers heeft de casus biologisch vlees voorgelegd gekregen en een kwart de casus Max Havelaar-chocolade. De deelnemers aan het experiment hebben de volgende fasen doorlopen:

1. Sample selectie,
2. Instructie, stemming en ex-ante evaluatie,
3. Uitslag stemming en aankopen,
4. Slotvragenlijst en het meten van sociale oriëntatie.

Bijlage 9 beschrijft deze fasen in detail en Bijlage 10 geeft een overzicht van de uiteindelijke steekproef en de non-respons.

3.2 Toetsing hypothesen

In deze paragraaf wordt voor de drie onderzoeksvragen uitgewerkt hoe de in relatie daarmee gestelde hypothesen zijn getoetst met behulp van de verschillende referendum varianten (treatments).

3.2.1 Draagvlak voor collectieve duurzaamheidsarrangementen

Een kernvraag van dit onderzoek is in hoeverre er daadwerkelijk steun is voor collectieve arrangementen waarbij ook anderen worden gebonden om aan verduurzaming bij te dragen. Deze vraag is uitgewerkt als de hypothese dat *het draagvlak onder de Nederlandse bevolking voor strengere maatregelen om de afzet van duurzamere productvarianten te vergroten (verboden/ normering) veel groter is dan is af te leiden uit de huidige aankopen van duurzame productvarianten*. Inzicht in dit draagvlak kan idealiter alleen worden verkregen door daadwerkelijk een dergelijk referendum te organiseren onder de Nederlandse bevolking. Het probleem is dat een dergelijk referendum niet uitvoerbaar is.

Als basis nemen we de opzet van een sterk op de gangbare CVM gelijkende hypothetische vraagstelling. In dit (hypothetische) referendum wordt de mening van de respondent gepeild alsof hij deelneemt aan een

referendum voor heel Nederland. Voor dit *hypothetisch raadgevend verbodsreferendum voor heel Nederland* krijgen de deelnemers, net als in het bindend verbodsreferendum, dezelfde informatie over de voor- en nadelen van het kopen van biologisch vlees. Er wordt dus ook expliciet aangegeven dat biologisch vlees duurder is dan niet-biologisch vlees en hoe groot die meerkosten zijn. In dit geval krijgen deelnemers geen tegoed, nemen niet een beslissing voor slechts één week, worden niet in een groep ingedeeld en hoeven geen aankopen na de stemming te doen. In feite wordt aan een representatieve steekproef van de Nederlandse bevolking gevraagd hoe ze zouden stemmen in een landelijk referendum. De keuze die zij moeten maken is:

“Alle huishoudens in Nederland mogen uitsluitend biologisch vlees kopen”

Ik zou VOOR stemmen (ik vind dat alle huishoudens in Nederland nog uitsluitend biologisch vlees zouden mogen kopen)

Ik zou TEGEN stemmen (ik vind dat alle huishoudens in Nederland naar eigen keuze biologisch of niet-biologisch vlees zouden mogen blijven kopen)

Als er geen sprake zou zijn van hypothetische vertekening geldt:

$$(1) \text{ Steun verbod} = \frac{\text{Percentage stemmen voor verbod in Hypothetisch raadgevend referendum voor Nederland}}{\text{Percentage stemmen voor verbod in bindend referendum}}$$

Zoals eerder is aangegeven, zal het op deze wijze gemeten draagvlak naar verwachting afwijken van het werkelijke draagvlak. Om meer grip te krijgen op de hypothetische vertekening in de resultaten van dit hypothetisch raadgevend verbodsreferendum voor heel Nederland, maken we gebruik van het basistreatment. Deelnemers stemmen daar eveneens over verplichte aanschaf van biologisch vlees. Hun keuze is daar echter niet vrijblijvend, omdat ze gedwongen worden om zich aan de meerderheidsbeslissing te houden. Daarnaast is ook een raadgevende variant uitgevoerd, het *raadgevend verbod*, waarbij het enige verschil met het vorige treatment is dat de deelnemers vóóraf weten dat de meerderheidsbeslissing niet bindend is bij het doen van aankopen achteraf (zie tabel 2 voor een overzicht van de treatments).

Als de hypothetische vertekening wordt veroorzaakt door het vrijblijvende karakter, geeft het verschil in stemverhouding tussen deze twee treatments een indicatie hiervan binnen de experimentele situatie. Bovendien geldt dat als de grootte van deze vertekening

representatief is voor de vertekening in de echte wereld, we een schatting kunnen maken van de feitelijke steun voor een landelijk verbod op de aanschaf van gangbaar vlees aan de hand van de volgende vergelijking:

$$(2) \text{ Werkelijke steun verbod} = \frac{\text{Percentage stemmen voor verbod in Hypothetisch raadgevend referendum voor Nederland}}{\text{Percentage stemmen voor verbod in bindend referendum}} \times \frac{\text{Percentage stemmen voor verbod in raadgevend referendum}}{\text{Percentage stemmen voor verbod in raadgevend referendum}}$$

Naast de hypothetische vertekening vanwege het wel of geen consequenties hebben van het (eigen) stemgedrag, kunnen in de niet-hypothetische referenda ook andere zaken een rol spelen die het stemgedrag beïnvloeden. De twee belangrijkste zijn:

- de deelnemers ontvangen een tegoed dat gebruikt kan worden om daadwerkelijk vlees te kopen;
- de deelnemers weten dat ze na het uitbrengen van hun stem het geld daadwerkelijk moeten uitgeven aan vlees of chocolade, waarbij de onderzoekers hun gedrag (achteraf) observeren.

Het geven van een tegoed leidt er wellicht toe dat een deelnemer, ondanks de neutrale instructies, het idee kan krijgen dat hij impliciet wordt gevraagd van het al toegekende tegoed biologisch vlees te kopen en wellicht ook om vóór de stelling te stemmen. Dit effect noemen we het ‘cadeau-effect’ en zal leiden tot een *overschatting* van het aantal deelnemers dat in werkelijkheid voor een verbod is.

Daartegenover staat echter de mogelijkheid dat deelnemers juist *niet* voor de stelling stemmen omdat zij niet graag terugkomen op een eerder gedane belofte en dit vooraf (wel of niet bewust) incalculeren als hun gedrag wordt geobserveerd.⁵ Als een deelnemer weet dat hij daadwerkelijk geld moet uitgeven, zal hij niet snel de ‘eigen belofte’ willen breken als het gedrag wordt geobserveerd. Zo zal degene die voor de stelling heeft gestemd minder gemakkelijk tot de aankoop van gangbaar vlees overgaan als hij daarmee de eigen ‘belofte’ of de gepercipieerde ‘belofte’ aan de onderzoekers breekt. Als een deelnemer van mening is dat $a < c < N \cdot a$ ⁶, dan zal hij voor willen stemmen, maar vervolgens zijn tegoed willen uitgeven aan gangbaar vlees. Als hij de stemming ziet als het doen van een belofte en zich realiseert dat hij zijn belofte mogelijk gaat breken, zal hij wellicht eerder tegenstemmen, ook als voor hem geldt dat $N \cdot a > c$. Dit effect noemen we het ‘belofte-effect’.

Tabel 2

Overzicht treatments ter toetsing van hypothese 1 (draagvlak voor collectieve duurzaamheidsarrangementen)

Treatment	Regeling	Bindend	Groeps-grootte	Aankoop	Cheap talk	Feedback
Hypothetisch raadgevend verbod 31	Verbod	Nee	31	Nee	Nee	Nvt
Hypothetisch raadgevend verbod 31 met cheap talk	Verbod	Nee	31	Nee	Ja	Nvt
Hypothetisch raadgevend verbod heel NL	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Nee	Nvt
Hypothetisch raadgevend verbod heel NL met cheap talk	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Ja	Nvt
Bindend verbod 31	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja
Raadgevend verbod 31	Verbod	Nee	31	Ja	Nee	Ja
Hypothetisch raadgevend verbod heel NL met woord verbod	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Nee	Nvt

We proberen inzicht te krijgen in de omvang van zowel het cadeau-effect als in het belofte-effect met behulp van extra treatments. Het netto resultaat van het belofte- en cadeau-effect op de stemuitslag in het raadgevend verbod kan worden vastgesteld door middel van vergelijking met een treatment dat identiek is aan het raadgevend verbod, maar dat alleen afwijkt door deelnemers geen aankopen te laten doen na het uitbrengen van hun stem. Dit treatment noemen we het hypothetisch raadgevend verbod. De stemuitslagen van het bindend verbodstreatment en het raadgevend verbod worden beiden beïnvloed door het cadeau-effect. De verhouding van deze twee stemuitslagen is daarmee onafhankelijk van het cadeau-effect.

Wel blijft het de vraag of de veronderstelling correct is dat de hypothetische vertekening een even groot probleem is binnen het experiment (bindend verbod versus hypothetisch raadgevend verbod) als daarbuiten (hypothetisch raadgevend verbod Nederland ten opzichte van een bindend referendum onder de Nederlandse bevolking).

Tot slot is ook rekening gehouden met een binnen de CVM-literatuur ontwikkeld instrument om de hypothetische vertekening te verminderen. Vastgesteld is dat de neiging tot het geven van sociaal-wenselijke antwoorden kan worden verminderd door respondenten er extra op te wijzen dat ze moeten stemmen *alsof* een referendum bindend zou zijn (Cummings & Taylor 1997). Deze zogenoemde ‘cheap talk’-benadering werkt als volgt. Vlak voor het moment waarop de respondenten de referendumvraag wordt voorgelegd, wordt een stuk tekst gepresenteerd dat drie algemene punten maakt, het ‘cheap talk script’. Deze tekst beschrijft wat de hypothetische vertekening is, legt uit waarom het ontstaat, en vraagt respondenten te stemmen *alsof het referendum bindend zou zijn*. Dat betekent dat respondenten erop worden gewezen dat ze misschien meer geneigd zijn voor verbod te stemmen in het niet-bindende referendum dan als ze mee zouden doen aan een bindend

referendum, waarin de financiële bijdrage aan het project ook daadwerkelijk wordt geïnd. Cummings & Taylor (1997) vonden dat er geen verschil is tussen stemgedrag in een hypothetisch referendum met ‘cheap talk’ en in een bindend referendum, maar dat het hypothetische scenario zonder ‘cheap talk’ wel leidde tot een significant hoger percentage voorstemmers. In dit licht hebben we zowel het hypothetisch raadgevend verbod als het hypothetisch raadgevend verbod voor Nederland met een dergelijk ‘cheap talk script’ uitgevoerd (zie Bijlage 7 voor een beschrijving van de door ons gebruikte tekst). Als de twee hypothetische raadgevende treatments worden vervangen door de varianten met het ‘cheap talk script’, verwachten we dat de gemeten werkelijke steun dichter bij de daadwerkelijke steun zal liggen.

Tabel 2 geeft een overzicht van de treatments die toetsing van hypothese 1 mogelijk maken. Om meer zicht te krijgen wat het effect is op het draagvlak van een ander soort product met andere duurzaamheidsaspecten en een ander prijsverschil (waardoor zowel *a* als *c* verschillen), zijn al deze treatments zowel voor de casus vlees als voor de casus chocolade uitgevoerd. Om de invloed van de formulering van het referendum te kunnen inschatten is een variant op het hypothetisch raadgevend verbod voor heel Nederland uitgevoerd. Daarin is expliciet het woord verbod gebruikt. Naast de bepaling van het draagvlak met behulp van vergelijking (2) is ook nagegaan of mensen die geen duurzame productvarianten kopen (buiten het experiment om), daar wél mogelijke waarde aan hechten, dat wil zeggen vóór een verbod hebben gestemd. Om dit te kunnen bepalen is aan potentiële deelnemers tijdens de screening, voorafgaand aan de vraag of hij beschikbaar is voor het experiment, gevraagd naar hun aankoopgedrag in het algemeen. Daarbij gaven ze aan wat hun aankoopfrequenties zijn aan de hand van een langere lijst met producten zoals frisdrank, pindakaas, verse groente, maar ook (biologisch) vlees en (Max Havelaar)chocolade.

Tabel 3

Overzicht treatments ter toetsing van hypothese 2 (toezegging zich te binden afhankelijk van grootte van de groep)

Treatment	Regeling	Bindend	Groeps-grootte	Aankoop	Cheap-talk	Feedback
Individueel bindend verbod	Verbod	Ja	1	Ja	Nee	Nvt
Bindend verbod 31	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja
Bindend verbod 61	Verbod	Ja	61	Ja	Nee	Ja
Hypothetisch raadgevend verbod 31	Verbod	Nee	31	Nee	Nee	Nvt
Hypothetisch raadgevend verbod NL - 1 week	Verbod	Nee	7 milj.	Nee	Nee	Nvt
Conditioneel bindend verbod 31	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja

Na afloop van de treatments kon daarom het stemgedrag worden vergeleken met hun feitelijk gedrag voorafgaand aan het experiment.⁸

Indien het met vergelijking (2) berekende draagvlak substantieel groter is dan het marktaandeel van circa 3 procent voor biologisch vlees en circa 4 procent voor Max Havelaarchocolade, kan hypothese 1 niet worden verworpen. Het vóórkomen van een substantiële groep deelnemers die vóór de stelling in de referenda stemt, maar zelf nooit biologisch vlees of Max Havelaarchocolade koopt, versterkt het niet kunnen verwerpen van hypothese 1.

Tot slot is ook nog ná het experiment gevraagd in hoeverre de deelnemers het wenselijk achten dat de overheid zorg draagt voor een collectief arrangement. Meer specifiek is gevraagd of de overheid hogere eisen mag stellen aan mens- of diervriendelijke chocolade-/ vleesproductie, ook als dat gepaard gaat met een substantiële prijsverhoging van chocolade of vlees.

De rol van het sociale dilemma

Om meer zicht te krijgen op de mogelijke rol van het sociale dilemma is eerder de hypothese geformuleerd dat het *aandeel deelnemers dat zichzelf en de groep wil binden duurzaam te consumeren, toeneemt met de grootte van de groep*. Indien individuele kosten en collectieve baten tegen elkaar worden afgewogen verwachten we, conform de rationele keuzetheorie, dat het percentage deelnemers vóór een bindende regeling toe zal nemen naarmate de groep groter is. Hoe groter de groep, dat wil zeggen hoe groter N , hoe eerder voldaan zal zijn aan de conditie $N \cdot a > c$. Dat betekent dat deze toets in feite een alternatieve 'scope test' is (zoals toegepast in de *stated preference*-literatuur); volgens de theorie kan het percentage mensen dat vóór stemt niet dalen als N toeneemt. Toetsing van deze hypothese is in beginsel simpel door de gevoeligheid van de stemverhouding in de groep te variëren met de groeps-grootte. Daartoe is het bindend verbodstreatment niet alleen uitgevoerd met groepen van 31 deelnemers ($N=31$), maar ook met 61 deelnemers

($N = 61$). Dit is alleen getoetst voor de casus biologisch vlees.

Nog steeds kan de collectieve opbrengst van een groep van 61 (nog) te klein zijn om enig effect te hebben op het stemgedrag. In dat geval zal voor de gekozen groeps-groottes geen relatie tussen N en het aantal voorstemmers worden gevonden. Om een nog beter zicht te krijgen op deze factor is daarom als tweede toets gebruik gemaakt van twee hypothetische (raadgevende) varianten van het experiment. De resultaten van het eerder genoemde hypothetisch raadgevend referendum met een groeps-grootte van 31 zijn vergeleken met de resultaten van een hypothetisch raadgevend referendum voor heel Nederland, waarbij in beginsel de groeps-grootte maximaal is ($N = 7$ miljoen huishoudens), maar welke eveneens geldig is voor een tijdsperiode van één week.

Voor een derde toets is gebruik gemaakt van een treatment waarin deelnemers vrijwillig verplichtingen aangaan wat betreft de aanschaf van biologisch vlees. In dit geval gaat het om een individueel bindend verbodstreatment dat gelijk is aan het basistreatment, maar waarvan de groeps-grootte is teruggebracht tot één deelnemer ($N = 1$). De 'groep' met een N van 1 moet dus een bindend besluit voor zichzelf nemen. De deelnemer kreeg enkel het tegoed uitgekeerd als hij zich hield aan het zelf genomen besluit wel of geen biologisch vlees te kopen. Hierin wordt dus uitdrukkelijk niet gestemd over het binden van andere groepsdeelnemers. Hoewel dit treatment op twee punten verschilt van het basistreatment (groeps-grootte én het wel of niet kunnen binden van anderen dan wel zelf gebonden worden door anderen), geeft een vergelijking van het stemgedrag wel inzicht in de individuele bereidheid om bij te dragen aan duurzaamheid in het semi-veldeperiment. Tabel 3 vat de treatments samen die een rol spelen bij het toetsen van de tweede hypothese. Deze hypothese kan niet worden verworpen als de steun voor een maatregel groeit naarmate de groep groter is.

Tot slot geeft ook de motivatie van de deelnemers om voor of tegen te stemmen een beter inzicht in de rol van het sociale dilemma bij individuele keuzeprocessen. Op basis van een dergelijke motievenanalyse kan worden nagegaan in hoeverre factoren als de waarde van duurzame vlees- en chocoladeconsumptie, het al of niet willen binden van anderen of verwachtingen over wat anderen zullen stemmen, een rol spelen bij het stemgedrag. Tevens geeft dit aanknopingspunten om na te gaan of ook nog andere factoren die geprobeerd zijn zoveel mogelijk op de achtergrond te houden, onverhoopt toch een rol spelen, zoals smaak of kwaliteit. Ook is aan de deelnemers gevraagd hoe moeilijk zij de referendumkeuze vonden. Hiermee wordt een beeld verkregen in hoeverre individuele deelnemers zich in een dilemma bevinden. Indien zij met de keuze worstelen, is het meer waarschijnlijk dat zij zich daadwerkelijk in een dilemma bevinden. In combinatie met de motievenanalyse krijgen we zo meer zicht op de aard van dit dilemma.

Zoals eerder aangegeven (zie paragraaf 2.3.2) speelt in het onderzoek naar sociale dilemma's de conditionele coöperativiteit van mensen een rol. Vaak blijken mensen in beginsel bereid samen te werken, maar wel onder de conditie dat anderen dat ook doen. Daarom is de hypothese geformuleerd dat een individu *sneller bereid is om zelf zijn consumptie te verduurzamen als hij er zekerder van is dat ook anderen kiezen voor verduurzaming van hun consumptie*. Om deze hypothese te toetsen is naast de hiervoor besproken treatments waarin een groepsverbod centraal staat, ook een conditioneel bindend treatment uitgevoerd. De deelnemers wordt gevraagd of zij wel of niet de toezegging willen doen biologisch vlees⁹ te kopen als een bepaald aantal van de andere 30 deelnemers in de groep dat ook toezegt. De concrete vraag die binnen het conditionele treatment aan de deelnemers in het experiment wordt gesteld luidt:

Uitspraak (1 van 6):

“Als alle andere 30 huishoudens toezeggen hun tegoed te besteden aan biologisch vlees, dan zeg ik toe ook het tegoed van mijn huishouden te besteden aan biologisch vlees”

ja

nee

Deze vraag wordt zes keer herhaald met iedere keer andere aantallen huishoudens. In de uitspraak wordt ‘Als alle andere 30’ vervangen door :

Uitspraak 2: ‘Als tussen de 22 en de 29 ...’

Uitspraak 3: ‘Als tussen de 16 en de 21 ...’

Uitspraak 4: ‘Als tussen de 9 en de 15 ...’

Uitspraak 5: ‘Als tussen de 1 en de 8 ...’

Uitspraak 6: ‘Zelfs als geen van de 30 andere ...’

Voordat de deelnemers hun aankopen konden doen, kregen ze net als bij de andere treatments uit het semi-veldexperiment te horen voor welke uitspraak een meerderheid is gevonden. Bijvoorbeeld: ‘Tussen de 16 en 22 huishoudens hebben toegezegd hun tegoed te besteden aan biologisch vlees’. Als de deelnemer voor die situatie had toegezegd biologisch vlees te zullen kopen, kreeg hij alleen de aanschaf van biologisch vlees vergoed. Als hij voor die situatie niet had toegezegd, kreeg hij alleen de aanschaf van gangbaar vlees vergoed. In dit treatment kunnen verschillende patronen van stemgedrag voorkomen.¹⁰ Sommige mensen kiezen altijd voor biologisch vlees, ook als niemand anders toezegt. Zij kunnen worden aangemerkt als ‘leider’. Anderen zeggen voor geen van de zes mogelijke groepsuitkomsten toe. Een derde groep zal ergens omgaan van ‘nee’ naar ‘ja’, afhankelijk van het percentage dat voor iemand vereist is om zelf ook zijn bijdrage te willen geven. Dit zijn de conditioneel coöperatieven¹¹, en we verwachten dat de bereidheid toe te zeggen hoger is naarmate het percentage anderen dat biologisch vlees koopt toeneemt. Een tweede toets van deze hypothese is de vergelijking van het stemgedrag binnen het conditioneel bindend verbod met dat van het hiervoor al genoemde treatment met een individueel bindend verbod. In dat treatment moet de deelnemer immers alleen voor zichzelf besluiten of hij het toegekende tegoed wel of niet wil besteden aan biologisch vlees. Ook dat besluit is bindend. In tegenstelling tot dit treatment zijn de gevolgen voor de deelnemer in het conditioneel bindende verbod wél afhankelijk van de keuze van anderen. Indien het aandeel deelnemers dat zich bindt in het conditioneel bindende treatment groter is dan in het individueel bindende treatment, kan de hypothese niet worden verworpen.

Behalve toetsing op basis van het stemgedrag van de deelnemers in het experiment, kan van de hierboven genoemde hypothese 3 ook worden getoetst op basis van verschillen in het aankoopgedrag van de deelnemers. Als het bekend zijn van het stemgedrag van groepsgenoten in een raadgevend referendum invloed heeft op het aankoopgedrag, kan de hypothese niet worden verworpen aangezien een deelnemer dan het doen van aankopen laat afhangen van anderen. Om dit vast te stellen is een variant op het raadgevende verbod-treatment uitgevoerd. Hierbij kregen de deelnemers geen

Tabel 4

Overzicht treatments ter toetsing van hypothese 3 (conditionele bereidheid om te verduurzamen)

Treatment	Regeling	Bindend	Groeps-grootte	Aankoop	Cheap-talk	Feedback
Individueel bindend verbod	Verbod	Ja	1	Ja	Nee	Nvt
Conditioneel bindend verbod 31	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja
Raadgevend verbod 31	Verbod	Nee	31	Ja	Nee	Ja
Raadgevend verbod zonder feedback 31	Verbod	Nee	31	Ja	Nee	Nee
Bindend verbod 31	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja

Tabel 5

Overzicht treatments ter toetsing van hypothese 4 (verschil in steun maatregelen met meer en minder vrijblijvend karakter)

Treatment	Regeling	Bindend	Groeps-grootte	Aan-koop	Cheap talk	Feedback
Bindend verbod 31	Verbod	Ja	31	Ja	Nee	Ja
Bindend subsidie 31	Subsidie	Ja	31	Ja	Nee	Ja

terugkoppeling over wat de andere groepsleden hebben gestemd (raadgevend verbod zonder feedback). Het aankoopgedrag van de deelnemers met het raadgevend verbodstreatment met en zonder feedback kan dan worden vergeleken.

Voor de vierde en laatste toets van hypothese 3 vroegen we aan de deelnemers met het raadgevend verbod ná de stemming een inschatting te geven van het aandeel voorstemmers in hun groep. Vervolgens keken we of de bestedingen aan biologisch vlees positief correleren met deze inschatting en de teruggekoppelde feitelijke stemverhouding. Tabel 4 toont de treatments die gebruikt zijn voor het toetsen van hypothese 3.¹²

3.2.3 Relatieve acceptatie van maatregelen

We onderzoeken of de terughoudendheid van beleidsmakers bij het invoeren van dwingende regelgeving om consumptie te sturen, zoals selectieve verboden, terecht is aan de hand van de hypothese dat *de steun van consumenten kleiner is voor maatregelen die iedereen dwingen bij te dragen aan verduurzaming van de consumptie dan bij maatregelen die vrijblijvender van karakter zijn*. De hypothese wordt getoetst aan de hand van het verschil in stemverhouding tussen de dwingende verbodsregeling in het basistreatment en een minder dwingende subsidieregeling.

In beide treatments bepaalt de meerderheid of de regeling van kracht wordt of niet. Als de meerderheid van de deelnemende huishoudens voor invoering van de regeling stemt, zullen de huishoudens bij een verbod hun tegoed alleen maar mogen uitgeven aan de duurzame

variant. In het subsidietreatment kregen de deelnemers de keuze het aan hen toegekende tegoed als groep wel of niet in een (subsidie)pot te doen. Uit deze pot mochten alleen de werkelijke meerkosten van de duurzame variant worden gedeclareerd met een maximum van het eerder individueel toegekende tegoed. Als de subsidiepot bij meerderheidsstem werd ingesteld, was iedereen gedwongen zijn tegoed in te leggen. Als de meerderheid tegen stemde, was ook hier elke deelnemer vrij in zijn keuze biologisch of gangbaar vlees te kopen van het aan hem toegekende tegoed. De hypothese kan niet worden verworpen als het aandeel deelnemers dat voor het invoeren van het verbod kleiner is dan het aandeel deelnemers dat voor de subsidie stemt.¹³ Naast het vergelijken van het stemgedrag tussen het verbods- en subsidietreatment is in de slotvragenlijst ook ingegaan op de tevredenheid van de deelnemers (hoe tevreden bent u met uw eigen keuze en de keuze van uw groep?) en wat ze een volgende keer zouden stemmen (voor of tegen de stelling). De mate van de tevredenheid achteraf zegt iets over de acceptatie van beide instrumenten. Tabel 5 vat de treatments samen die gebruikt worden bij het toetsen van hypothese 4.

Verder wordt onderzocht of het doen van een uitspraak leidt tot een ander aankoopgedrag. De wens om zich 'aan zijn woord te houden' kan ertoe leiden dat deelnemers die eerst vóór hebben gestemd eerder bereid zijn daadwerkelijk biologisch vlees aan te schaffen. Om dit effect vast te stellen werd het gedrag van de deelnemers in het raadgevend verbod zonder feedback vergeleken met dat van deelnemers aan een treatment waarbij zij

alleen de mogelijkheid werd geboden hun tegoed te besteden na het verkrijgen van informatie ('enkel aankoop').

Noten

- 1 De deelnemers zijn gerekruteerd uit het databestand van NIPO dat 140.000 panelleden omvat die op een zorgvuldige wijze zijn geworven, waarbij het aandeel 'zelfaanmelders' beperkt is (zie Bijlage 9 voor uitleg van de steekproeftrekking).
- 2 Het basistreatment is ook voor chocolade uitgevoerd. Zie paragraaf 3.1.4 voor de keuze van de producten. Voor de leesbaarheid is in de tekst enkel vlees genoemd.
- 3 Met het tegoed worden de deelnemers gecompenseerd voor de kosten die zij maximaal moesten maken voor het deelnemen aan het experiment als gevolg van het kostprijnsverschil tussen de duurzame en gangbare productvariant. De deelnemers ontvingen daarom een tegoed – afhankelijk van de gezinsgrootte – dat voldoende is om de maximaal te betalen meerkosten van biologisch vlees of duurzame chocolade voor één week te dekken. Elk huishouden kon dit tegoed uitsluitend gebruiken voor de aanschaf van vlees dan wel duurzame chocolade. Het tegoed bedroeg 7 euro voor elke volwassene en 4 euro voor elk kind. Het tegoed van een huishouden bestaande uit twee volwassenen en twee kinderen bedroeg dus maximaal 22 euro. Als een uitspraak over chocolade moest worden gedaan, bedroeg het tegoed maximaal 7 euro per huishouden.
- 4 Met andere woorden, de opzet in de vorm van een referendum is 'incentive compatible'. De kans dat de stem van een huishouden doorslaggevend blijkt, is niet heel groot. Maar als het toevallig zo uitkomt dat er 15 stemmen voor de stelling en 15 stemmen tegen zijn en het 31^e huishouden heeft vóór gestemd hoewel hij eigenlijk vindt dat $N \cdot a < c$, zal hij spijt hebben sociaal-wenselijk te hebben gestemd. Omdat elke deelnemer van tevoren niet zeker weet of zijn stem doorslaggevend zal zijn of niet, is in dit geval de veilige strategie om altijd naar waarheid te stemmen.
- 5 Levitt en List (2007) geven aan dat in experimenten waarin pro-sociaal gedrag wordt geobserveerd, deelnemers aan deze experimenten worden beïnvloed in hun gedrag doordat de onderzoekers hen observeren.
- 6 Zie paragraaf 2.1.
- 7 Dit stuk tekst wordt 'cheap talk' genoemd omdat het tracht het gedrag van respondenten te beïnvloeden zonder dat de financiële gevolgen van bepaalde acties of gedragingen worden beïnvloed.
- 8 Uit de kwalitatieve pilot bleek dat de deelnemers niet wisten dat het de onderzoekers ging om te meten hoe vaak deelnemers de duurzamere productvarianten van vlees en chocolade kochten. Daarnaast is het niet plausibel dat de deelnemers hun stemgedrag tijdens het experiment hebben laten afhangen van antwoorden die zij één tot twee weken eerder hadden gegeven.
- 9 Dit treatment is enkel voor de casus biologisch vlees uitgevoerd.
- 10 Dit treatment volgt Fischbacher et al. (2001)'s 'strategy method', zij het dat in dat paper een subject zowel een onconditionele keuze geeft als ook zijn 'best response functie'. In de opzet van Fischbacher is de kans dat de 'strategy keuze' werkelijkheid wordt maar 25 procent (omdat van de vier groepsleden, van drie de onconditionele bijdrage wordt gekozen en van de vierde de bijbehorende 'best response'), terwijl bij ons de conditionele keuze met 100 procent zekerheid gerealiseerd wordt.
- 11 Op basis van de literatuur (zie Fischbacher et al. 2001) kunnen we ook nog een vierde groep verwachten. Deze groep zegt alleen toe als er weinig anderen toezeggen, maar vervolgens zegt deze niet meer toe als er een redelijk aandeel mensen wel toezegt. Dit zijn mensen die vinden dat er wel iets aan het probleem gedaan moet worden, maar die ook vinden dat als er genoeg mensen zijn die bijdragen, dat het dan niet langer wenselijk is om er nog meer aan te doen.
- 12 Exclusief de treatments die gebruikt zijn voor de vergelijking van het eigen stemgedrag en de inschatting van het stemgedrag van anderen.
- 13 Hoewel het toegekende tegoed in het subsidietreatment gelijk is aan dat in het verbodstreatment, zijn bij het behalen van een meerderheid voor verbod of subsidie de deelnemers van het subsidietreatment wat directe individuele kosten betreft slechter af dan die van het verbodstreatment. Als een meerderheid in het subsidietreatment voor de aanschaf van biologisch vlees stemt, moeten zij twee keer zoveel biologisch vlees kopen dan in het verbodstreatment om het volledig toegekende tegoed te kunnen ontvangen. Dit komt doordat in het subsidietreatment alleen de meerkosten worden vergoed, terwijl in het verbodstreatment de volledige aankoopkosten worden vergoed.

Resultaten

Dit hoofdstuk geeft de resultaten weer van het hiervoor beschreven semi-veldeperiment. Na een korte bespreking van de belangrijkste resultaten in paragraaf 4.1 worden de vier hypothesen zoals eerder geformuleerd ieder in een afzonderlijke paragraaf besproken. Het hoofdstuk wordt afgesloten met een analyse van de achtergrondkenmerken van de deelnemers aan het experiment.

4.1 Stemverhoudingen alle referenda

Tabel 6 geeft een overzicht van de belangrijkste uitkomsten voor alle referenda, inclusief het aantal deelnemers per treatment.¹ Gezien het beperkte marktaandeel van biologisch vlees (3 procent) en Max Havelaarchocolade (4 procent) in 2010 (Bio-monitor 2010 en Max Havelaar 2010) valt vooral het hoge percentage deelnemers op dat vóór een afspraak heeft gestemd om de duurzamere productvariant te kopen (en dus voor een verbod op de niet-duurzame variant is). Bij het relatief goedkopere product chocolade ligt dit percentage substantieel hoger. Dit ligt in de lijn der verwachting omdat 'samenwerking' het individu in dit geval minder kost.

Het is opvallend dat een hoger percentage van de deelnemers voor de regeling stemt als die daadwerkelijk gevolgen heeft, dan als de gevolgen hypothetisch zijn (vergelijk de stemuitkomsten van de hypothetische en niet-hypothetische treatments met groepsgrootte 31). In de hypothetische treatments voor heel Nederland stemt

iets meer dan 20 procent voor een verbod als respondenten niet worden gewezen op het bestaan van hypothetische vertekening, en 11 procent als ze daar wel op wordt gewezen. In de treatments waarin deelnemers een tegoed krijgen en dat ook daadwerkelijk uitgeven, ligt het percentage voorstemmers veel hoger – rond de 45 procent in het geval van vlees, en rond de 70 procent in geval van chocolade. Het uitgedeelde tegoed lijkt dus een gevoel van 'verplichting tot voorstemmen' op te roepen. Deze verplichting lijkt iets sterker als de daad bij het woord moet worden gevoegd dan als het slechts een raadgevend referendum betreft (de stemmen vóór zijn 42 versus 50 procent in geval van vlees, en 75 ten opzichte van 68 procent in geval van chocolade). Ook is het opvallend dat er geen significante verschillen zijn in de stemverhoudingen bij de groepsgroottes van 1, 31 en 61 deelnemers. Respectievelijk stemde 51, 42 en 50 procent van de deelnemers ervoor dat hun tegoed en dat van hun groepsgenoten uitsluitend besteed mocht worden aan biologisch vlees.² Hoewel het percentage het laagste is bij de middelste groepsgrootte, is dit verschil niet significant verschillend van de andere twee. Een vergelijkbaar resultaat wordt gevonden voor de stemverhoudingen tussen de twee hypothetische treatments van het experiment gericht op een groepsgrootte van 31 en alle huishoudens in Nederland. Anders dan verwacht, lijkt de omvang van de collectieve baten dus geen rol te spelen bij het voor of tegen een regeling stemmen waarmee dierenwelzijn wordt bevorderd.

Tabel 6
Stemverhouding voor alle referenda¹

Treatment	Groeps-grootte	Feitelijke aankoop	Aantal deelnemers		Percentage stemmers vóór aankoop duurzamere variant	
			Vlees /	Choc.	Vlees /	Choc.
Draagvlak						
Hypothetisch raadgevend verbod NL	Nvt (7 milj)	Nee	167	52	23	21
Hypothetisch raadgevend verbod NL met cheap talk	Nvt (7 milj)	Nee	169	55	11	11
Bindend verbod 31 ²	31	Ja	160	104	42	68
Raadgevend verbod 31 ²	31	Ja	160	76	50	75
Hypothetisch raadgevend verbod 31 ²	31	Nee	123	53	28	43
Hypothetisch raadgevend verbod met cheap talk 31	31	Nee	117	53	27	32
Hypothetisch raadgevend verbod NL incl. het woord verbod	Nvt (7 milj)	Nee	110	-	17	-
Rol sociaal dilemma						
Individueel bindend verbod	1	Ja	83	-	51	-
Bindend verbod 31 ²	31	Ja	160	104	42	68
Bindend verbod 61	61	Ja	111	-	50	-
Hypothetisch raadgevend verbod 31 ²	31	Nee	123	53	28	43
Hypothetisch raadgevend verbod NL - 1 week	Nvt (7 milj)	Nee	112	-	27	-
Conditioneel bindend verbod 31	31	Ja	83	-	76 ³	-
Raadgevend verbod zonder feedback 31	31	ja	71	-	55	-
Raadgevend verbod 31 ²	31	Ja	160	76	50	75
Acceptatie instrumenten						
Bindend verbod 31 ²	31	Ja	160	104	42	68
Bindend subsidie 31	31	Ja	124	-	57	-

¹ In hoeverre stemverhoudingen significant van elkaar verschillen is voor alle gehouden referenda weergegeven in tabel 31 en 32 (zie Bijlage 11).

² Deze treatments zijn meerdere malen in de tabel opgenomen.

³ Het gegeven percentage is de grootste groep die zich uiteindelijk conditioneel heeft gebonden.

Verder vinden we sterke aanwijzingen voor conditionele coöperativiteit. Verreweg het hoogste percentage stemmen voor een verplichting tot aanschaf van biologisch vlees wordt gerealiseerd in het 'conditionele verbodstreatment' – 76 procent van de deelnemers geeft aan zich te willen verplichten tot de aanschaf van biologisch vlees, als tenminste een minimum aantal andere deelnemers in de groep dat ook doet. Deelnemers

zijn eerder bereid zichzelf te binden om biologisch vlees te kopen wanneer anderen dat ook doen. En tot slot blijkt uit het experiment dat 57 procent van de deelnemers met een subsidieregeling instemt, wat significant meer is dan de 42 procent van de deelnemers die bij dezelfde groepsgrootte van 31 deelnemers voor een verbodsregeling hebben gestemd. Dit is opvallend, omdat de subsidieregeling financieel minder aantrekkelijk was omdat de deelnemers in het subsidietreatment twee

Tabel 7

Aandeel deelnemers dat vóór de stelling gestemd heeft voor de casus vlees en chocolade¹

Percentage voorstemmers	Vlees	Chocolade	Verskil vlees-choc	p-waarde (Chi-kw) ²
	(%)	(%)	(%)	
Hypothetisch raadgevend verbod Nederland	11 (23)	11 (21)	0 (2)	0,96 (0,74)
Bindend verbod 31	42	68	26	0,00
Raadgevend verbod 31	50	75	25	0,00
Hypothetisch raadgevend verbod 31	28 (27)	43 (32)	15 (5)	0,053 (0,53)
Hypothetisch verbod NL incl. woord verbod	- (17)	-	-	-

¹ Tussen haakjes is het percentage vóórstemmers gegeven voor de treatmentvarianten zonder cheap talk.

² Indien $p > 0,05$ is het verschil tussen vlees en chocolade niet significant.

keer zoveel duurzaam vlees moeten kopen om hun hele tegoed te kunnen besteden als de deelnemers in de verbodstreatments.

4.2 Draagvlak collectieve arrangementen

Om vast te kunnen stellen of het draagvlak onder de Nederlandse bevolking voor strengere maatregelen om de afzet van duurzame productvarianten te vergroten, inderdaad veel groter is dan wat kan worden afgeleid uit de huidige marktaandelen (hypothese 1), hebben we de steun gemeten voor een verbod op gangbaar vlees en gangbare chocolade. Indien de steun voor een dergelijke maatregel substantieel groter is dan de marktaandelen voor biologisch vlees en Max Havelaarchocolade kan hypothese 1 niet worden verworpen. De voor de analyse benodigde treatments uit tabel 6 (zie ook paragraaf 3.2.1) en gevonden stemverhoudingen, zijn weergegeven in tabel 7.

Zoals hiervoor gesteld hebben we getracht de feitelijke steun voor duurzame oplossingen te schatten met behulp van de treatments voor heel Nederland, zij het dat deze waarschijnlijk beïnvloed is door hypothetische vertekening. In deze variant gaat het immers niet om een beslissing met betrekking tot een relatief kleine groep, maar om een referendum die betrekking heeft op alle Nederlanders. Het percentage voorstemmers in het hypothetisch raadgevende referendum voor een verbod in heel Nederland is 11 procent voor zowel vlees als chocolade. Daarbij is gecorrigeerd voor hypothetische vertekening met behulp van een 'cheap talk script'. De andere manier om voor de hypothetische vertekening te corrigeren maakt gebruik van het verschil in de stemverhoudingen tussen treatments waarin mensen

feitelijk aankopen moesten doen. De belangrijkste vergelijking is die tussen de bindende en raadgevende verbodstreatments. De veronderstelling is hier dat de gemeten hypothetische vertekening *binnen* het experiment representatief is voor de vertekening in de echte wereld.

In de bindende treatments waren de percentages voorstemmers lager dan in de raadgevende versie (42 procent en 68 procent in de bindende treatments over vlees en chocolade, ten opzichte van 50 procent en 75 procent in de raadgevende treatments). Dit suggereert dat de correctiefactoren ongeveer $42 / 50 = 0,84$ en $68 / 75 = 0,91$ zouden moeten zijn voor respectievelijk vlees en chocolade.³ Als we deze correctiefactoren toepassen op de stemuitslagen in de Nederlandse raadgevende referenda zonder 'cheap talk', wordt de steun van 23 procent voor biologisch vlees gecorrigeerd tot 19 procent, en de steun van 21 procent voor Max Havelaarchocolade tot ook ongeveer 19 procent. Als nu het draagvlak wordt berekend, ligt dat voor een verbod op gangbaar vlees tussen de 10 en 20 procent. We schatten in dat de ondergrens 'hard' is aangezien nog geen rekening is gehouden met de groepen die van dit experiment zijn uitgesloten: de weinig vleeseters, de weinig chocoladeeters en de vegetariërs. De laatste groep omvat circa 5 procent van de Nederlandse bevolking. Van deze groepen verwachten we dat zij in een ruime mate de voorgestelde verboden zullen steunen. Daar staat tegenover dat een iets andere formulering van het voorgelegde referendum mogelijk negatief uitpakt op het aandeel voorstemmers. In de variant op het hypothetisch raadgevend verbod voor heel Nederland waarin het woord 'verbod' expliciet gebruikt is zonder dat de strekking van de voorgestelde maatregel verandert, daalt het aandeel vóórstemmers van 23 naar 17 procent. Dit verschil is echter niet significant (Chi-kwadrat: $p=0,22$).⁴ We concluderen dat hypothese 1 niet kan worden verworpen, aangezien het minimaal ingeschatte draagvlak voor een verbod op

Tabel 8

Percentage deelnemers dat heeft aangegeven nooit biologisch vlees / Max Havelaarchocolade te kopen, naar stemgedrag

Type referendum	Biologisch vlees aankoop frequentie		Max Havelaarchocolade aankoop frequentie	
	Nooit	Soms/altijd	Nooit	Soms/altijd
Voorstemmers				
- Alle	52 ^a	48	37	63
- Raadgevend	57	43	42	58
- (Zelf)bindend	53	47	42	58
- Hypothetisch	48	52	25	75
Tegenstemmers				
- Alle	58	42	57	43
- Raadgevend	46	54	58	42
- (Zelf)bindend	64	36	64	36
- Hypothetisch	57	43	55	45
Alle	55	45	47	53

^a Toelichting: van de voorstemmers koopt 52 procent nooit biologisch vlees terwijl 48 procent van de voorstemmers soms/altijd biologisch vlees koopt.

gangbare chocolade en gangbaar vlees drie tot zes maal hoger ligt dan het in 2010 geldend marktaandeel van biologisch vlees van 3 procent (Bio-Monitor 2010) en van Max Havelaarchocolade van ongeveer 4 procent.⁵ Er is ook nog op een andere manier naar aanwijzingen gezocht waaruit kan blijken dat het draagvlak onder de Nederlandse bevolking voor strengere maatregelen om de afzet van duurzamere productvarianten te vergroten, groter is dan wat kan worden afgeleid uit het huidige aankoopgedrag. Daarvoor is nagegaan of de deelnemers die buiten het experiment om geen duurzamere productvarianten kopen, wel vóór de stelling in het referendum hebben gestemd. Het stemgedrag in alle referenda is vergeleken met het aankoopgedrag van biologisch vlees en Max Havelaarchocolade⁶. Daaruit blijkt dat 55 procent van de deelnemers zegt nooit biologisch vlees te kopen, en 47 procent nooit chocolade met het Max Havelaarchocolade⁶. Toch stemde van deze deelnemers ongeveer de helft vóór de stelling om biologisch vlees aan te schaffen en circa één derde voor de aanschaf van Max Havelaarchocolade. De aanwezigheid van een grote groep mensen die in de praktijk geen duurzamere producten koopt, maar wel waarde hecht aan verduurzaming van hun consumptie, vermindert de kans op het onterecht verwerpen van hypothese 1.

Tot slot is onderzocht in hoeverre het wenselijk wordt geacht dat de overheid zorg zou dragen voor een collectief arrangement. Daartoe is de deelnemers na het experiment gevraagd of de overheid hogere eisen mag

stellen aan diervriendelijke vleesproductie zodanig dat zeker is dat het vlees ook diervriendelijk is geproduceerd. Daarbij is er expliciet op gewezen dat zodoende de levensomstandigheden van dieren kunnen worden verbeterd, maar dat het vlees wel substantieel duurder wordt. Twee derde van de deelnemers vindt strengere eisen stellen een (heel) goed idee en 7 procent van de deelnemers niet (zie tabel 9). Vergelijkbare cijfers zijn gevonden voor de deelnemers die chocolade moesten kopen. Deze resultaten komen overeen met eerder onderzoek, waarin respondenten op een (eveneens vrijblijvende) enquêtevraag konden aangeven of zij duurzaamheid belangrijk vinden en wie hierbij het voortouw moet nemen (MNP 2007).⁷ Tevens blijkt dat de toegezegde steun voor strenger overheidsbeleid niet afhankelijk is van de omstandigheid of de deelnemers wel of geen aankopen hebben moeten doen, of zij uiteindelijk wel of geen aankopen hebben gedaan (hun aankopen bijvoorbeeld niet hebben geregistreerd, terwijl zij dat wel hadden moeten doen) en het wel of niet bindend zijn van het ondergane treatment. Wel vinden de deelnemers die voor de stelling hebben gestemd om biologisch vlees of Max Havelaarchocolade te kopen, in meerderheid dat de overheid maatregelen moet nemen. Die steun voor overheidsmaatregelen is ruimer dan bij de deelnemers die tegen de stelling hebben gestemd. Toch vindt maar een beperkt deel van de tegenstemmers dat de overheid minder streng moet zijn (4 procent) en dat het stellen van hogere eisen aan de vlees- en chocoladeproduktie geen goed idee is (10 procent).

Tabel 9

Standpunt van de deelnemers over in hoeverre de overheid strenger moet zijn en hogere eisen moet stellen om dierenwelzijn en de levensomstandigheden van cacaoeren te verbeteren, gerelateerd aan hun stemgedrag

Percentage deelnemers voor of tegen aankoop biologisch vlees / Max Havelaarchocolade	Vlees			Chocolade		
	Tegen	Voor	Totaal	Tegen	Voor	Totaal
Moet de overheid strenger of minder streng zijn om de levensomstandigheden van dieren / cacaoeren te verbeteren? ¹						
Strenger tot veel strenger	57	83	67	39	72	55
Neutraal	39	17	31	57	25	42
Minder tot veel minder streng	3	1	2	4	3	4
Wat zou u ervan vinden als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie/ de productie van Chocolade? ²						
Goed tot heel goed	54	84	68	55	83	68
Neutraal	36	13	26	35	14	25
Slecht tot heel slecht	10	3	7	10	2	6

¹ De volledige vraag luidde: *Vindt u dat de overheid strenger of minder streng moet zijn om de levensomstandigheden van dieren / cacaoeren te verbeteren? De overheid moet vergeleken met nu:*

² De volledige vraag luidde: *Als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie / de productie van chocolade, zou dit de volgende gevolgen hebben:*

- de levensomstandigheden van dieren / cacaoeren zouden worden verbeterd
- het vlees / chocolade in de supermarkt zou duurder worden
- u zou zeker weten dat al het vlees dat u koopt diervriendelijk is geproduceerd / dat veel meer cacaoeren een beter leven zouden krijgen.

Wat zou u ervan vinden als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie?

4.3 De rol van het sociaal dilemma

4.3.1 Afweging individuele kosten en collectieve baten

In paragraaf 3.2.2 is betoogd dat we conform de rationele keuzetheorie verwachten dat het percentage deelnemers vóór een bindende regeling toe zal nemen naarmate de groep groter is (hypothese 2). De veronderstelling hierbij is dat individuele kosten tegen collectieve baten worden afgewogen. We toetsen deze hypothese door te variëren in groepsgrootte waarin de deelnemers hun besluit moesten nemen. Om vervolgens meer inzicht te krijgen in de rol van het sociale dilemma bij individuele keuzeprocessen is een motivatieanalyse uitgevoerd. Daarin is nagegaan in hoeverre factoren als het plezier van duurzame vleesconsumptie, het al of niet willen binden van anderen of verwachtingen over wat anderen zullen stemmen een rol spelen bij het stemgedrag. Tevens geeft deze analyse aanknopingspunten om na te gaan of ook nog andere (fysieke) producteigenschappen een rol spelen, zoals smaak of kwaliteit. Tot slot is aan de deelnemers gevraagd hoe moeilijk zij de referendumkeuze vonden om een beeld te krijgen hoe groot het verschil tussen de collectieve baten ($N \cdot a$) en particuliere kosten (c) voor de individuele deelnemers is.

In tabel 10 zijn de relevante stemverhoudingen uit tabel 6 weergegeven voor de referenda waarbij alleen de groepsgrootte verschilt. De grootte van de groep waarin de deelnemers hun beslissing moesten nemen lijkt weinig invloed te hebben op de stemverhouding, ondanks het feit dat iedereen uitdrukkelijk op de omvang van de collectieve baten is gewezen. Het percentage vóórstemmers in het bindende verbodstreatment met een groep van 31 of 61 deelnemers ligt op respectievelijk 42 procent en 50 procent. Dit verschil is niet significant⁸. Een verdubbeling van het (gezamenlijk te bereiken) effect op dierenwelzijn heeft voor de deelnemers blijkbaar geen toegevoegde waarde.

Maar zoals in paragraaf 3.2.2 is opgemerkt, kan het zijn dat een verdubbeling van de collectieve opbrengst te klein is om enig effect te hebben. Daarom is als tweede toets de stemuitslag van het hypothetisch raadgevend referendum voor een groep van 31 deelnemers vergeleken met het hypothetisch raadgevend referendum dat geldt voor heel Nederland, dus 7 miljoen huishoudens. Respectievelijk stemde 28 en 27 procent van de deelnemers voor de stelling. Dit verschil is erg klein en niet significant⁹. Dit betekent dat ook een aanzienlijke vergroting van het (gezamenlijk te bereiken) effect op dierenwelzijn voor de deelnemers blijkbaar geen toegevoegde waarde heeft. Als derde toets is de

Tabel 10

Percentage van de deelnemers in de verbodsreferenda voor de casus vlees dat vóór een verbod op gangbaar vlees heeft gestemd

Individueel bindend verbod	51
Bindend verbod, groep van 31	42
Bindend verbod, groep van 61	50
Hypothetisch raadgevend verbod, groep van 31	28
Hypothetisch raadgevend verbod NL voor 1 week	27

Tabel 11

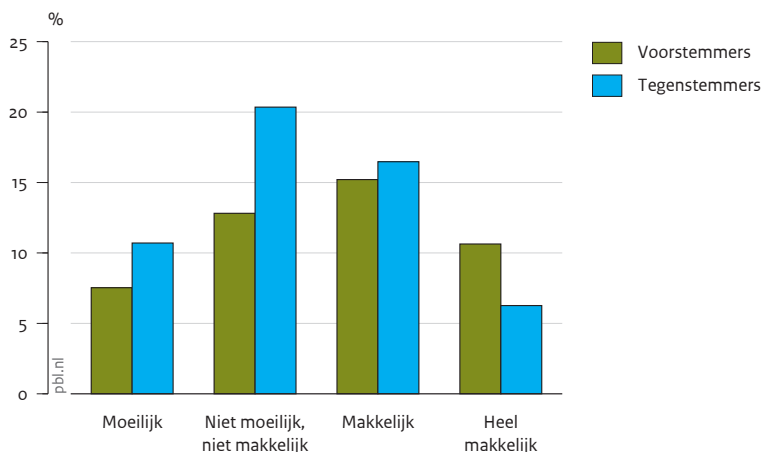
De aangeboden motieven om voor of tegen de stelling in het referendum te kiezen, inclusief het percentage van de deelnemers die het betreffende motief als relevant heeft aangewezen. De deelnemers konden uit de 10 gegeven motieven maximaal 4 kiezen

		Voor- Stemmers	Tegen- Stemmers
1	Dierenwelzijn / armoede vind ik belangrijk	74	4 Dierenwelzijn / armoede vind ik minder belangrijk
2	Milieu vind ik belangrijk	44	3 Milieu vind ik niet zo belangrijk
3	Ik denk dat voldoende anderen voor de stelling zullen stemmen	13	12 Ik denk dat te weinig anderen voor de stelling zullen stemmen
4	Dan ben ik niet enige die biologisch vlees / Max Havelaar chocolade koopt	9	- (nvt)
5	De prijs van vlees / chocolade is minder belangrijk voor mij	18	58 De prijs van vlees / chocolade is erg belangrijk voor mij
6	Biologisch vlees / Max Havelaar chocolade is lekkerder	24	5 Gangbaar vlees / gangbare chocolade is lekkerder
7	Biologisch vlees is gezonder	31	1 Gangbaar vlees is gezonder
8	Biologisch vlees / Max Havelaar chocolade is goed verkrijgbaar	24	14 Biologisch vlees / Max Havelaar chocolade is slecht verkrijgbaar
9	Ik wil dat anderen ook biologisch vlees / Max Havelaar chocolade kopen	29	77 Ik wil anderen niet opleggen biologisch vlees / Max Havelaar chocolade te kopen
10	Anders	17	15 Anders

stemverhouding voor het individueel bindende treatment (N=1) vergeleken met het bindende verbod met een groepsgrootte van 31 of 61 deelnemers. Opvallend is dat het stemgedrag van de deelnemers met het individuele verbodstreatment (51 procent van de deelnemers stemde vóór de stelling) echter niet significant afwijkt van de stemuitslag voor het bindende verbod met een groepsgrootte van 31 of 61 deelnemers¹⁰. We vinden dus geen bewijs dat het aantal voorstemmers toeneemt als de collectieve baten toenemen. Het grote aantal voorstemmers in de treatments met consequentie en de ongevoeligheid voor groepsgrootte is in lijn met bevindingen uit eerdere

laboratoriumexperimenten. Daaruit blijkt dat mensen vaak bereid zijn een grotere vrijwillige bijdrage te leveren dan de rationele keuzetheorie voorspelt (Chaudhuri 2010). Andreoni (1990) verklaart dit altruïstische gedrag doordat de rationele keuzetheorie het nut verwaarloost dat mensen ontlenen aan het leveren van een individuele bijdrage, ook wel het ‘warm glow’-effect genoemd. Ook in dit experiment lijken voorstemmers dus gevoelig te zijn voor hun betrokkenheid bij de ‘goede zaak’, zoals blijkt uit de door ons uitgevoerde motivatieanalyse. In tabel 11 is weergegeven welke redenen de deelnemers hadden om vóór of tegen de stelling in het referendum te stemmen. Het blijkt dat voorstemmers hun keuze vooral

Figuur 1
Moeilijkheidsgraad keuzes



motiveren door te wijzen op de bijdrage aan de totstandkoming van collectieve goederen (milieu, dierenwelzijn, armoedebestrijding); de fysieke productkenmerken noemen zij in mindere mate. Tegenstemmers wijzen naast het bekende argument van de hogere prijs van duurzamere productvarianten echter vooral op het niet willen opleggen van hun voorkeur aan anderen¹¹. Zij geven daarbij overigens niet aan dat zij dierenwelzijn en armoedebestrijding minder belangrijk vinden. Andere fysieke producteigenschappen, zoals smaak en gezondheid, spelen een minder belangrijke rol in de motivatie voor de deelnemers bij de keuze tussen de gangbare of duurzamere productvariant. Opmerkelijk is dat drie van de vier belangrijkste gevonden motieven om voor- of tegen de stelling te stemmen, zijn aan te merken als morele motieven.¹²

De verschillen in motivatie van de voorstemmende deelnemers tussen veel treatments zijn vrij klein. Alleen de deelnemers die in het individuele verbodstreatment en het conditionele verbodstreatment tegen hebben gestemd wijken in hun motivatie af van andere tegenstemmende deelnemers. De tegenstemmers bij het individueel bindend verbod vinden private goederen (prijs, smaak, gezondheid en verkrijgbaarheid) duidelijk belangrijker dan de deelnemers in de andere treatments. Ook voor de deelnemers aan het conditionele treatment die tegen stemden was het private goed relatief belangrijk, terwijl het belang van publieke goederen (zoals het niet dwingen van anderen) minder vaak is genoemd dan in de andere treatments¹³. Motieven die te herleiden zijn tot het willen beïnvloeden van anderen, spelen een ondergeschikte rol.

Deze motievenanalyse suggereert dat de deelnemers worstelen met een moreel geladen dilemma, waarin zij het goede gevoel dat de individuele bijdrage aan het collectieve goed hen oplevert, afwegen tegen de daarmee gepaard gaande kosten in brede zin, dat wil zeggen inclusief de zorg om het dwingen van anderen. Dat zou ook kunnen verklaren waarom er veel meer tegenstemmers zijn in het hypothetisch raadgevend verbod voor heel Nederland. In dat geval is de reikwijdte van het verbod immers veel groter (iedereen in Nederland), dan bij de treatments met directe consequenties voor slechts een relatief kleine groep. Een andere indicatie hiervoor komt naar voren uit het antwoord dat deelnemers gaven op de vraag hoe moeilijk zij de referendumkeuze vonden (zie figuur 1). Hieruit blijkt dat de tegenstemmers de keuze gemiddeld genomen moeilijker vonden dan de voorstemmers¹⁴. We concluderen dat hypothese 2 moet worden verworpen, aangezien de groepsomvang geen effect heeft op de gevonden stemverhoudingen. Er zijn zodoende geen aanwijzingen gevonden dat de deelnemers de collectieve opbrengst in termen van de toename van het dierenwelzijn afwegen tegen de individuele kosten in termen van de individueel te betalen meerprijs. Wel zijn er aanwijzingen dat veel deelnemers in ons experiment worstelen met een moreel geladen dilemma. Zij lijken het plezier dat het bijdragen aan de realisatie van een collectief goed verschaft niet alleen af te wegen tegen de daarmee gepaard gaande extra individuele kosten (een hogere individueel te betalen prijs), maar ook tegen het nare gevoel dat het dwingen van anderen bij hen teweegbrengt.

Tabel 12

Aandeel deelnemers dat toe zegt biologisch vlees van het toegekende tegoed te kopen in het conditionele verbodstreatment

Conditie	Percentage dat toe zegt
1) alle anderen zeggen ook toe (100%)	57
2) 22-29 zeggen toe (71-94%)	58
3) 16-21 zeggen toe (52-68%)	54
4) 9-15 zeggen toe (29-48%)	42
5) 1-8 zeggen toe (3-26%)	39
6) niemand anders zegt toe	43 ¹⁶

4.3.2 Rol conditionele coöperativiteit

In paragraaf 2.3.2 is erop gewezen dat mensen in beginsel bereid zijn samen te werken, maar wel onder de conditie dat anderen dat ook doen. Daarom toetsen we de derde hypothese: *Een individu is sneller bereid om zelf zijn consumptie te verduurzamen als hij of zij er zekerder van is dat ook anderen kiezen voor verduurzaming van hun consumptie.*

Om deze hypothese te toetsen, is eerst het stemgedrag binnen het conditioneel bindende verbodstreatment geanalyseerd. Uit tabel 12 blijkt dat het percentage deelnemers dat zichzelf wil bindt biologisch vlees te kopen groter is als zij zeker er van zijn dat meer andere deelnemers ook zullen toe zeggen om biologisch vlees te kopen. Het percentage deelnemers dat in het conditionele verbodstreatment toe zegde onder condities 1, 2 en 3, is namelijk significant hoger dan dat onder condities 4 en 5.¹⁵

Als tweede toets van hypothese 3 is het stemgedrag van de deelnemers met het conditioneel bindende verbodstreatment vergeleken met dat van de deelnemers met het individueel bindende verbodstreatment. Driekwart van de deelnemers bindt zichzelf onder één of meer condities om biologisch vlees te kopen (zie tabel 6). Dat is significant¹⁷ meer dan het aandeel deelnemers in het individueel bindende verbodstreatment, aan wie op individuele basis deze toezegging is gevraagd: 51 procent.

Voor de derde toets van hypothese 3 is het *aankoopgedrag* van de deelnemers met het raadgevend verbodstreatment zonder feedback vergeleken met het aankoopgedrag van de deelnemers met het raadgevend verbodstreatment. Als het bekend zijn van het stemgedrag van groepsgenoten in een raadgevend referendum invloed heeft op het aankoopgedrag, kan de hypothese niet worden verworpen aangezien deelnemers dan hun aankopen laten afhangen van anderen. Er kan echter geen verschil in aankoopgedrag worden vastgesteld tussen het aankoopgedrag van de deelnemers die wél en die géén terugkoppeling over het

stemgedrag van de groep hebben gekregen¹⁸ (zie tabel 13). Mogelijk verschilt het aankoopgedrag niet omdat de deelnemers die wel feedback hebben gekregen in grote lijnen bevestigd werden in hun verwachtingen over het stemgedrag van hun groepsgenoten (57 procent verwachtte dat een meerderheid vóór stemde en 50 procent stemde daadwerkelijk vóór de stelling).

Voor de vierde toets van hypothese 3 is onderzocht of in het raadgevend verbodstreatment de individuele (vrijwillige) besteding aan biologisch vlees positief correleert met het (teruggekoppelde) aandeel groepsgenoten dat voor de aankoop van biologisch vlees heeft gestemd. In tabel 14 is te zien dat 79 van de 116 deelnemers vooraf heeft ingeschat dat de meerderheid van de groep vóór de aankoop van biologisch vlees zou stemmen. Indien deze deelnemers vervolgens horen dat inderdaad een meerderheid voor de aankoop van biologisch vlees heeft gestemd, geven zij 65 procent van hun tegoed uit aan biologisch vlees. Dit verschilt echter niet significant¹⁹ van de uitgaven van de groep die een meerderheid had ingeschat, maar later hoorde dat geen meerderheid is gehaald.²⁰ Zij geven gemiddeld 47 procent van het tegoed uit aan biologisch vlees. Voor de deelnemers die vooraf inschatten dat een minderheid zal instemmen konden we evenmin een significant verschil in de bestedingen vaststellen.²¹

Hoewel we niet kunnen aantonen dat de in het experiment gedane aankopen conditioneel zijn geweest, concluderen we toch dat hypothese 3 niet kan worden verworpen aangezien er een aanmerkelijke groep bestaat²² die op individuele basis zijn tegoed niet wil besteden aan biologisch vlees, maar deze deelnemers zijn wel bereid dit te doen als zij er zekerder van zijn of eerder verwachten dat voldoende andere deelnemers dit ook doen. Deze conclusie wordt onderstreept door de volgende twee waarnemingen.

Tabel 13

Stemgedrag en bereikte effect (aandeel tegoed besteed aan biologisch vlees) voor een aantal treatments

Treatment	Percentage voorstemmers	Percentage van het tegoed besteed aan biologisch vlees
Raadgevend verbod		
Met feedback	50	49
Zonder feedback	55	55
Bindend verbod	42	60
Meerderheid voor		103*
Meerderheid tegen		33
Raadgevend verbod	50	49
Meerderheid voor		57
Meerderheid tegen		57

* Voor het bindend verbodstreatment geldt dat indien de meerderheid voor de aankoop van biologisch vlees stemt, deelnemers het budget gemiddeld genomen geheel uitgeven aan biologisch vlees. Dat geldt ook voor de deelnemers die tegen de maatregel hadden gestemd. Op zich is dat niet onlogisch omdat in het bindende verbodstreatment het niet houden aan de afspraak betekende dat het toegekende tegoed niet zou worden uitbetaald.

Tabel 14

Percentage van het tegoed dat is besteed aan biologisch vlees naar ingeschatte en teruggekoppelde stemverhouding voor het raadgevend verbodstreatment

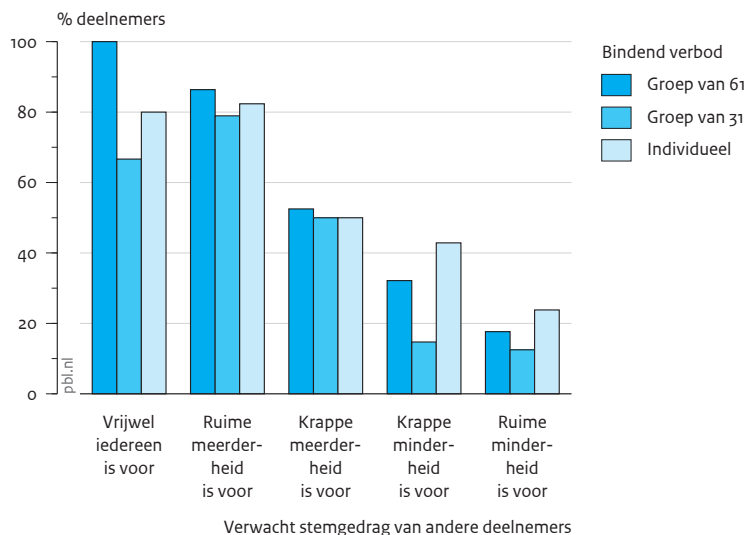
	Teruggekoppelde stemverhouding	
Ingeschatte Stemverhouding	Meerderheid voor (N=68)	Meerderheid tegen (N=48)
Meerderheid voor (N=79)	65 (N=46)	47 (N=33)
Meerderheid tegen (N=37)	41 (N=22)	17 (N=15)

De verwachting die deelnemers tijdens het uitbrengen van hun stem hadden over het gedrag van anderen zegt iets over de rol van conditionele coöperativiteit. Daartoe is na de stemming alle deelnemers gevraagd een inschatting te geven van het stemgedrag van andere deelnemers. De door hen gegeven inschatting is vervolgens vergeleken met hun eigen stemgedrag. Een positieve relatie tussen het eigen stemgedrag en de gemaakte inschatting van het stemgedrag van de andere deelnemers is een verdere indicatie dat deelnemers de eigen coöperativiteit af laten hangen van het gedrag van anderen. Het blijkt dat conditionaliteit ook in de niet-conditionele referendumvarianten van het experiment een rol heeft gespeeld. De deelnemers die ervoor kozen zichzelf (en anderen) te willen binden de duurzamere productvariant te kopen, verwachtten sneller dat anderen dat ook zouden doen (zie figuur 2). Dit geldt zelfs voor het individueel bindende verbod, waarin deelnemers anderen niet konden binden. Deze bevinding komt overeen met Chaudhuri (2010) die op basis van uitgebreid literatuuronderzoek concludeert dat coöperatief gedrag

samenhangt met het (ex ante) geloof dat anderen ook hun bijdrage zullen leveren.

De tweede aanvullende waarneming waaruit de rol van conditionele coöperativiteit is af te leiden, halen we uit een vraag die aan de deelnemers is gesteld tijdens de afsluitende enquête. De vraag was wat deelnemers zouden stemmen als zij de gelegenheid zouden hebben nóg een keer een keuze te maken. De deelnemers houden in overgrote meerderheid vast aan de keuze die ze in eerste instantie hebben gemaakt. Een klein deel (10 procent) zou achteraf gezien zijn keuze wijzigen, waarvan twee derde dan niet tégen maar juist vóór de aankoop van biologisch vlees of Max Havelaarchocolade zou gaan stemmen. Opvallend is dat vooral de tegenstemmende deelnemers in het bindende verbod voor chocolade, spijt hadden. Dit bindende treatment had bij de (eerste) stemming het hoogste aandeel voorstemmers, namelijk 68 procent. Dat vooral deelnemers die niet behoorden tot deze meerderheid spijt hadden, kan duiden op de rol van de eerder vastgestelde conditionele coöperativiteit.

Figuur 2
Aandeel deelnemers dat bereid is biologisch vlees te kopen



4.4 Relatieve acceptatie maatregelen

Om te onderzoeken of de terughoudendheid van beleidsmakers voor dwingende regelgeving op consumptie terecht is, toetsen we hypothese 4: *De steun van consumenten is kleiner voor maatregelen die iedereen dwingen bij te dragen aan verduurzaming van de consumptie dan bij maatregelen die vrijblijvender van karakter zijn.* We verwachten daarbij dat de acceptatie van een maatregel kleiner zal zijn als deze dwingender is.

Deze hypothese is getoetst door het aandeel voorstemmers in het bindende verbodstreatment te vergelijken met het aandeel voorstemmers in het bindende subsidietreatment. De analyse is daarmee gebaseerd op treatments waarin deelnemers daadwerkelijk een tegoed konden uitgeven. De hypothetische vertekening wordt zo geminimaliseerd. Om de invloed van het ‘cadeaueffect’ te elimineren, kijken we naar de verschillen tussen deze treatments. De feitelijke stempercentages geven daarbij geen goed beeld van het daadwerkelijke draagvlak wat is besproken in paragraaf 4.2. Om meer inzicht in de acceptatie van de instrumenten te krijgen is daarnaast de mate van tevredenheid van de deelnemers na de uitvoering van het experiment onderzocht.

In tabel 6 is te zien dat het aandeel voorstemmers in het bindende verbodstreatment 42 procent bedraagt, terwijl het aandeel voorstemmers in het bindende subsidietreatment op 57 procent ligt. Dat is een significant groter aandeel dan in het bindende verbodstreatment²³, ondanks het feit dat de deelnemers

zelf de subsidiepot hebben moeten vullen met het toegekende tegoed en ondanks het feit dat de subsidieregeling financieel aanmerkelijk minder aantrekkelijk was dan het verbod.²⁴

In tabel 15 is de mate van tevredenheid weergegeven van de deelnemers, opgesplitst naar hun eigen beslissing en de beslissing van hun groep. Aangezien in paragraaf 4.3.1 is vastgesteld dat ‘anderen niet willen dwingen’ een belangrijk motief is om voor of tegen een regeling te stemmen, verwachtten we dat de deelnemers die een dwingender maatregel opgelegd hebben gekregen achteraf gezien ook minder tevreden zouden zijn dan deelnemers aan wie niets werd opgelegd. Toch blijken deelnemers die een bindende regeling door hun groep kregen opgelegd achteraf niet minder tevreden te zijn over het genomen groepsbesluit (kolom 1 en 2 van tabel 15) dan de deelnemers die geen bindend groepsbesluit opgelegd hebben gekregen (kolom 3 en 4 van tabel 15). De mate van tevredenheid was niet verschillend bij een vrijblijvender maatregel (subsidie versus verbod). Ook de afdwingbaarheid van het groepsbesluit (raadgevend versus bindend) had geen invloed. Wel is gevonden dat het type product van invloed is. Voor chocolade ligt de tevredenheid hoger dan voor vlees (+0,5).²⁵ Opgemerkt moet worden dat een flink deel van de deelnemers die wel heeft gestemd, geen aankopen heeft gedaan. De mate van tevredenheid van de uitgevallen deelnemers kon daarom niet worden geregistreerd. De door de uitgevallen deelnemers meest gegeven redenen (geen vlees of chocolade gekocht, te weinig tijd, vergeten, druk, ziek geworden, bonnetjes weggegooid, etc.) zijn

Tabel 15

Door deelnemers aangegeven mate van tevredenheid, naar eigen beslissing en naar het groepsbesluit*

Kolom	(1)	(2)	(3)	(4)
Stemgedrag				
- Beslissing groep	Ja	Ja	Nee	Nee
- Eigen beslissing	Ja	Nee	Ja	Nee
Vlees				
Bindend verbod	5,8 ^a	4,5 ^a	3,4 ^a	5,8 ^b
Subsidie	5,8 ^b	4,3 ^b		
Niet bindend verbod	5,5 ^b	4,4 ^b	4,0 ^d	5,8 ^b
Chocolade				
Bindend verbod	6,0 ^b	4,9 ^b		
Niet bindend verbod	5,8 ^a	4,8 ^d		

* 1=zeer ontevreden, 7 = zeer tevreden. 4 is het midden van de schaal = noch tevreden, noch ontevreden. Onzekerheid in de scores: standaard afwijking v/h gemiddelde: ^a= 0,1, ^b=0,2 ^c=0,3 ^d=0,4.

niet direct te herleiden tot de mate waarin deelnemers wel of niet tevreden waren. Indien de deelnemers niet de werkelijke redenen genoemd hebben, kan het zijn dat de gemeten mate van tevredenheid vertekend is (zie voor een analyse van non-random-uitval: paragraaf B10.2).

De deelnemers die 'hun zin niet hebben gekregen' (kolom 2 en 3) vormen de potentiële groep die weerstand zou bieden na invoering van een beleidsmaatregel. Zoals verwacht is deze groep minder tevreden dan de deelnemers die hun zin wel hebben gekregen (kolom 1 en 4). Met name voorstanders van een bindende regeling die hun zin niet hebben gekregen zijn minder tevreden²⁶, hoewel de voorstanders van een maatregel die hun zin niet hebben gekregen hun keuzevrijheid behielden om biologisch of gangbaar vlees te kopen en de tegenstanders die hun zin niet kregen geen keuzevrijheid meer hadden.

Naast de mate van tevredenheid over de stemuitslag is ook gevraagd naar de mate van tevredenheid over de aankoopbeslissingen van de deelnemers zelf en die van hun groepsgegoten (zie tabel 16).

De deelnemers zijn gemiddeld genomen redelijk tevreden over de aankoopbeslissingen die genomen zijn (gemiddelde score van 4,9 tot 5,7). De deelnemers zijn echter meer tevreden over de eigen aankoopbeslissingen dan over die van anderen. De grootste verschillen in tevredenheid over de eigen aankoopbeslissing en die van anderen zijn te vinden onder de deelnemers die hun zin niet gekregen hebben. Met name de deelnemers in het bindende verbodstreatment (vlees) die vóór de maatregel hebben gestemd, maar geen meerderheid hebben gevonden, zijn negatiever over het aankoopgedrag van

hun groepsgegoten dan hun eigen aankoopgedrag (respectievelijk score 4,0 en 5,4)²⁷. Deze groep heeft overigens, tegen de groepsbeslissing in, een groot deel zijn tegoed (2/3) uitgegeven aan biologisch vlees, terwijl het groepsgemiddelde op 1/3 lag. De deelnemers die tegen de subsidiemaatregel hebben gestemd, waren duidelijk minder tevreden met het aankoopgedrag van hun groepsgegoten dan hun eigen aankoopgedrag (respectievelijk 4,3 en 5,3)²⁸. Dit ondanks dat vrijwel alle deelnemers het tegoed volledig hebben benut. Gezien de grotere steun voor een subsidiemaatregel dan voor een verbod, moet de conclusie worden getrokken dat hypothese 4 niet kan worden verworpen. Mensen hebben een voorkeur voor maatregelen die een vrijblijvender karakter hebben. Voor de ingevoerde maatregelen zijn er echter geen verschillen waargenomen in de mate van tevredenheid tussen dwingende en meer vrijblijvende maatregelen. Wel zijn voorstanders van een dwingende maatregel duidelijk minder tevreden met het ontbreken van deze maatregel dan tegenstanders die een maatregel gedwongen moeten ondergaan. Dit is opmerkelijk, want voorstanders die hun zin niet hebben gekregen behielden hun keuzevrijheid, terwijl tegenstanders die hun zin niet kregen geen keuzevrijheid meer hadden. Blijkbaar brengt in het experiment het niet kunnen binden van zichzelf en anderen om biologisch vlees te kopen meer teleurstelling met zich mee dan het ongewild gebonden worden aan een regeling.

Tot slot is onderzocht of het doen van een uitspraak leidt tot een ander aankoopgedrag. Dit is gedaan door het aankoopgedrag van de deelnemers die eerst hun voorkeur hebben moeten uitspreken in het treatment 'raadgevend verbod zonder feedback' te vergelijken met

Tabel 16

Mate van tevredenheid van de aankoopbeslissingen van de eigen persoon en de eigen groep naar eigen beslissing en in relatie tot de eigen beslissing en naar groepsbesluit*

Kolom	(1a)	(2a)	(3a)	(4a)	(1b)	(2b)	(3b)	(4b)
Mate tevredenheid met	aankoopbeslissing van groepsgenoten				eigen aankoopbeslissing			
Stemgedrag								
- Beslissing groep	Ja	Ja	Nee	Nee	Ja	Ja	Nee	Nee
- Beslissing individu	Ja	Nee	Ja	Nee	Ja	Nee	Ja	Nee
Vlees								
Bindend verbod	5,7 ^b	4,6 ^b	4,0 ^b	5,2 ^b	5,7 ^c	5,2 ^b	5,4 ^c	5,6 ^b
Subsidie	6,0 ^a	4,3 ^c			6,0 ^b	5,3 ^b		
Niet bindend verbod	4,8 ^b	4,5 ^a	3,8 ^c	5,2 ^b	5,6 ^b	5,3 ^b	4,6 ^d	5,8 ^b
Chocolade								
Bindend verbod	5,8 ^b	4,8 ^b			5,8 ^b	4,9 ^b		
Niet bindend verbod	4,9 ^b	4,7 ^d			5,5 ^c	5,2 ^c		

* 1=zeer ontevreden, 7 = zeer tevreden, 4 is het midden van de schaal = noch tevreden, noch ontevreden. Onzekerheid in de scores: standaard afwijking v/h gemiddelde: ^a= 0,1, ^b=0,2, ^c=0,3, ^d=0,4.

dat van een groep deelnemers die niet eerst om een uitspraak is gevraagd maar wel hun tegoed heeft besteed ('enkel aankoop'). De deelnemers aan wie eerst een uitspraak is gevraagd, geven een groter deel van hun tegoed uit aan biologisch vlees (55 procent) dan de deelnemers aan wie geen uitspraak is gevraagd (27 procent van het gekregen tegoed is aan biologisch vlees uitgegeven). Dit verschil is significant²⁹. Blijkbaar wil een deel van de deelnemers zich 'aan zijn woord houden'. Deelnemers die eerst vóór hebben gestemd zijn eerder bereid biologisch vlees aan te schaffen.

4.5 Rol achtergrond kenmerken

Om te onderzoeken of andere factoren mogelijk een rol spelen bij de keuze tussen gangbare en duurzame productalternatieven zijn de keuzes van de deelnemers gerelateerd aan hun sociaal-economische situatie en hun sociaal-psychologische kenmerken.

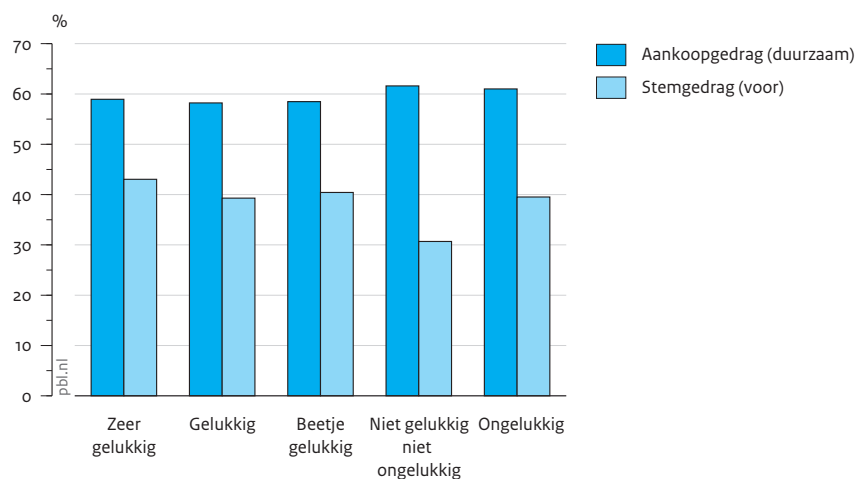
Het blijkt allereerst dat het stemgedrag van de deelnemers geen relatie heeft met sekse, grootte van het huishouden en inkomen. Wel is een relatie gevonden met leeftijd, opleiding en regio waarin de deelnemers woonachtig zijn:

- Hoe ouder een deelnemer is, hoe minder snel men voor de aankoop van de duurzamere productvariant stemt. Een kleine 45 procent van de 30- tot 40-jarigen stemde voor de stelling, terwijl van de groep 70+ circa 30 procent vóór de stelling stemde.³⁰

- Laag opgeleiden stemmen minder voor de aankoop van de duurzamere productvariant (<30 procent LBO) dan hoog opgeleiden (ca. 45 procent, HBO/WO)³¹.
- Deelnemers uit de regio zuid en de grote steden stemden minder snel voor de aankoop van de duurzamere productvariant³² dan deelnemers uit de overige regio's. Ruim 30 procent van de deelnemers uit deze twee regio's stemde voor, terwijl dat voor de andere regio's op ongeveer 40 procent lag.

Om een beeld te krijgen van de relatie tussen het stemmen aankoopgedrag en sociaal- psychologische achtergrondkenmerken van de deelnemers is zowel een ringtest afgenomen om de sociale oriëntatie te bepalen, als een test om de waardeoriëntatie te achterhalen. Met de ringtest kan worden vastgesteld of iemand altruïstisch, coöperatief, competitief of individualistisch is (Liebrand 1984, zie Bijlage 6 voor een beschrijving). In het experiment vinden we een verhouding van 31 procent individualisten, 14 procent competitieven, 40 procent coöperatieven en 7 procent altruïsten.³³ Zoals verwacht stemden de coöperatieve en altruïstische deelnemers vaker voor de stelling (52 procent) dan de individualistische en competitieve deelnemers (40 procent).³⁴ Echter, als we binnen de raadgevende treatments het aankoopgedrag van de coöperatieve/ altruïstische deelnemers vergelijken met de individualistische/competitieve deelnemers (als ze vrij zijn hun budget te besteden) kan geen verschil in het aankoopgedrag worden vastgesteld.³⁵

Figuur 3
Gedrag naar mate van geluksgevoel



Een veel genoemde factor die consumentengedrag beïnvloedt zijn de waarden die consumenten belangrijk vinden (Vringer et al. 2007). Hessing-Couvret & Reuling (2002) hebben de Nederlandse bevolking ingedeeld in acht groepen met verschillende waardepatronen; Ruimdenkers, Zorgzamen, Geëngageerden, Genieters, Luxezoekers, Behoudenden, Evenwichtigen en Zakelijken. Van elke deelnemer in het experiment is het waardepatroon bekend.³⁶ Het blijkt dat deelnemers die behoren tot Ruimdenkers, Geëngageerden of Zorgzamen vaker vóór de stelling stemden (circa 47 procent) dan deelnemers die behoren tot Genieters, Luxezoekers of Behoudenden (circa 32 procent).³⁷ Als we voor de raadgevende treatments het aankoopgedrag van deze twee groepen met elkaar vergelijken (als ze vrij zijn hun budget te besteden) verschilt eveneens het aankoopgedrag; Ruimdenkers, Geëngageerden en Zorgzamen gaven gemiddeld 66 procent van hun budget uit aan de duurzame variant, terwijl Genieters, Luxezoekers en Behoudenden op 38 procent blijven steken.³⁸

Het kan zijn dat het stemgedrag van deelnemers afhangt van hun gemoedstoestand. Daarom is aan de deelnemers gevraagd in hoeverre zij zich gelukkig voelen.³⁹ De groep die aangaf zich noch gelukkig noch ongelukkig te voelen stemde significant minder vaak voor de stelling om de duurzamere variant aan te kopen.⁴⁰ Dit verschil is deels te verklaren doordat deze groep gemiddeld ouder is (52 in plaats van 48 jaar), vaker in de regio's zuid en west woont (35 procent in plaats van 29 procent) en lager is opgeleid.⁴¹ Het tegoe dat gemiddeld aan de duurzamere variant is besteed verschilt niet tussen de verschillende geluksniveaus.⁴²

We concluderen dat deelnemers die op basis van de sociale oriëntatietest kunnen worden ingedeeld in groepen die coöperatief zijn of volgens hun waardepatroon gericht zijn op anderen, in het experiment vaker stemden voor de duurzamere productvarianten. Deelnemers met een waardepatroon dat gericht is op anderen gedroegen zich daar ook naar. Het geluksgevoel had geen invloed op het stemgedrag en de bestedingen aan de duurzame productvarianten.

Noten

- 1 Voor alle referenda waarin de groeps grootte een rol speelde zijn meerdere groepen gevormd van 31 (of 61) deelnemers. Door uitval van deelnemers (zie analyse non-respons in Bijlage 10) komt het uiteindelijke aantal deelnemers per referendumtype niet uit op een veelvoud van 31 of 61. Voor het bepalen van de aan de deelnemers terug te koppelen stemverhouding per groep, zijn de deelnemers verdeeld in groepen van 31 (of 61). Aan de laatste niet volledig gevulde groep zijn random deelnemers van andere groepen toegevoegd om de stemverhouding te kunnen bepalen die deze deelnemers teruggekoppeld krijgen.
- 2 Deze stemverhoudingen lijken overeen te komen met de door Chaudhuri (2010) geciteerde Ledyard (1995). Zij vonden een gemiddelde bijdrage van 40-60 procent voor deelnemers in 'one-shot public good experiments'. De door Ledyard (1995) beschreven laboratoriumexperimenten waarin deelnemers geld tegen geld uitruilen, kunnen echter niet zonder meer vergeleken worden met de hier gevonden resultaten. De uitkomsten lijken overeen te komen en zijn daarmee opmerkelijk, hoewel nog geen wetmatigheid.
- 3 De correctiefactoren hebben p-waardes, op basis van een Chi-kwadraat-test, van 0,06 voor vlees en 0,33 voor chocolade. De gegeven p-waarde voor vlees is inclusief de referenda waarin de deelnemers geen feedback krijgen over de uitgebrachte stem. Tot en met de stemming zijn beide referenda gelijk aan elkaar en mogen daarom als één treatment worden beschouwd.
- 4 Het is mogelijk dat draagvlak voor een verbod tot kopen van de gangbare variant zoals getoetst in ons experiment, afwijkt van het draagvlak voor het uit de schappen halen van de gangbare variant.
- 5 Max Havelaar meldt een omzet van 3 miljoen kg aan cacao-producten in 2010 (Max Havelaar 2010). Er is uitgegaan van een gemiddelde consumptie van ca vijf kg chocolade per persoon per jaar.
- 6 Voordat de deelnemers is verteld dat het onderzoek over biologisch vlees en Max Havelaar-chocolade ging, is hen gevraagd hoe vaak zij bepaalde producten kochten, waaronder biologisch vlees en Max Havelaar-chocolade. De deelnemers hadden geen idee wat het doel was van de vragen over hun aankoopgedrag (zie Bijlage 9).
- 7 Merk op dat het draagvlak aanzienlijk minder is als de kosten en baten expliciet worden gemaakt – zie de resultaten van de hypothetische referenda voor een verbod in Nederland.
- 8 Chi-kwadraat-test: $p=0,16$
- 9 Chi-kwadraat-test: $p=0,78$.
- 10 De uitkomst van de Chi-kwadraat-test is respectievelijk $p=0,20$ en $p=0,98$. De situatie voor de deelnemers die op individuele basis hun besluit moesten nemen, wijkt niet alleen voor de grootte van de groep af, maar daarnaast ontbrak in het individueel bindende treatment de mogelijkheid om anderen te binden.
- 11 Overigens geven veel deelnemers in de raadgevende (niet bindende) treatments het 'niet willen binden van anderen' aan als motief voor hun stemgedrag. Het is mogelijk dat zij die aangeven anderen niet te willen binden, vooral niet zelf gebonden willen worden.
- 12 Morele motieven zijn motieven die in een maatschappelijke context als wenselijk worden gezien. Deze motieven hebben betrekking op de gevolgen voor anderen en niet direct op de beslisser zelf (Kirchgässner, 2009).
- 13 Uitkomst van de Mann-Whitney U-test geeft $p=0,00 - 0,02$
- 14 Uitkomst Chi-kwadraat-test: $p=0,00$
- 15 Het aandeel deelnemers dat toezegt onder de condities 1, 2, en 3, ligt significant hoger dan voor de condities 4 en 5 blijkt uit McNemar test: $p=0,002 - 0,008$. De p-waarden voor de verschillen tussen de condities 1-6, 2-6 en 3-6 zijn respectievelijk 0,054, 0,038 en 0,093.
- 16 Deze deelnemers zouden kunnen worden aangemerkt als 'leider' omdat zij toezeggen biologisch vlees te kopen, ook als niemand anders dat toezegt. Dat deze conclusie wat voorbarig is, blijkt uit het feit dat van deze groep 84 procent denkt dat de meerderheid van de deelnemers heeft toegezegd biologisch vlees te kopen. Het is heel goed mogelijk dat een deel van deze groep die initieel onconditioneel toezegt bij een herhaling van het experiment alsnog conditioneel handelt als het erachter komt dat een (grote) groep niet toezegt.
- 17 Uitkomst Chi-kwadraat-test: $p=0,00$
- 18 Rekening houdend met het aandeel voorstemmers.
- 19 Uitkomst T-test: $p=0,25$
- 20 Gebaseerd op een T-test: $p=0,25$.
- 21 Uitkomst T-test: $p=0,17$
- 22 Dit is minimaal een kwart van de deelnemers (76 procent zegt toe in conditioneel verbodstreatment - 51 procent zegt toe in individueel verbodstreatment). Maar deze groep is naar verwachting groter omdat een overgrote meerderheid van de voorstemmende deelnemers in het treatment individueel bindend verbod aangeeft te verwachten dat anderen ook zullen toezeggen.
- 23 Uitkomst Chi-kwadraat-test: $p=0,01$
- 24 Als in het subsidietreatment een groepsmeerderheid voor stemt, kreeg ieder slechts de helft van de kosten van het aangekochte biologische vlees vergoed, zodat de deelnemers ten opzichte van het verbodstreatment twee keer zoveel biologisch vlees moesten kopen om het volledige tegoed te kunnen declareren.
- 25 Het verschil is significant. Uitkomst Mann-Whitney U-test: $p=0,00$.
- 26 Verschil is significant op basis van een Mann-Whitney U test: $p=0,00$.
- 27 Verschil is significant volgens een Mann-Whitney U-test: $p=0,07$
- 28 Verschil is significant. Uitkomst Mann-Whitney U-test: $p=0,00$
- 29 Uitkomst T-tests: $p=0,02$

- 30 De Chi-kwadraat-test geeft een significant verschil als het leeftijdsverschil 25-30 jaar bedraagt. Een lineaire regressie over vijf leeftijdscategorieën geeft een r^2 van 0,93.
- 31 Getoetst met de Chi-kwadraat test. LBO-MBO / MAVO: $p = 0,032$, MBO-WO: $p = 0,029$, HBO-WO: $p = 0,93$.
- 32 Uitkomst Chi-kwadraat test: $p=0,048$ respectievelijk 0,03
- 33 Niet in de analyse opgenomen zijn: 3% agressieven en 5% overige.
- 34 Uitkomst Chi-kwadraat test: $p=0,00$
- 35 Uitkomst T-test: $p=0,56$. Voor deze analyse zijn drie treatments gebruikt: raadgevend verbodstreatment voor vlees en voor chocolade en het raadgevend verbodstreatment vlees, zonder feedback. Totaal aantal deelnemers is 255.
NB: Voor deze drie treatments kan tussen de twee groepen ook geen verschil in het stemgedrag worden vastgesteld (Uitkomst Chi-kwadraat test: $p=0,28$).
- 36 De waardepatronen zijn vastgesteld volgens het WIN-model van TNS-NIPO (Hessing-Couvret en Reuling, 2002) wat is gebaseerd op het waardesysteem van Rokeach (1973) en het werk van Schwartz en Bilsky (1987).
- 37 Uitkomst Chi-kwadraat-test: $p=0,00$
- 38 Uitkomst T-test: $p=0,05$. Voor deze analyse zijn drie treatments gebruikt: raadgevend verbodstreatment voor vlees en voor chocolade en het raadgevend verbodstreatment vlees, zonder feedback. Totaal aantal deelnemers: 255.
NB: Voor deze drie treatments kan geen verschil in het stemgedrag worden vastgesteld (Uitkomst Chi-kwadraat-test: $p=0,11$).
- 39 De geluksvraag is gesteld conform de 7-step verbal happiness (Table 111D in Happiness in Nations) volgens Veenhoven (2010). Zie voor de exacte vraag pagina 78. Wegens een lage N voor de categorieën ongelukkig en zeer ongelukkig zijn de categorieën een beetje ongelukkig, ongelukkig en zeer ongelukkig samengevoegd.
- 40 Uitkomst Chi-kwadraat-test: $p = 0,009 - 0,027$.
- 41 Het ingeschatte effect als gevolg van een verschil in leeftijd, opleiding en regio zorgt ervoor dat het aandeel voorstemmers 5 procent lager uitvalt.
- 42 Uitkomst T-test: $p=0,24 - 0,93$.

Conclusies

De resultaten van het experiment laten zien dat een flinke groep consumenten waarde hecht aan verduurzaming van consumptie, ook al handelt ze daar veelal niet naar. Opmerkelijk genoeg blijken diezelfde consumenten niet vaker voor een collectieve regeling te zijn als zij daarmee meer resultaat kunnen boeken in de vorm van een grotere omvang van de collectieve baten. De deelnemers in ons experiment lijken vooral te worstelen met een moreel dilemma waarin zij de waarde van het individueel bijdragen aan een collectief goed, afwegen tegen de daarmee gepaard gaande kosten. Het uiteindelijke resultaat (de omvang van de collectieve baten) lijkt ondergeschikt te zijn.

Dat consumenten hun consumptie niet verduurzamen komt mede doordat zij in beginsel conditioneel coöperatief zijn. Omdat anderen vaak niet duurzamere productvarianten kopen, zijn zij zelf niet geneigd dat wel te doen. Interessant is ook dat zodra een dwingende of meer vrijblijvende maatregel is ingevoerd, de deelnemers aan dit experiment tevreden zijn over de nieuwe situatie. Hun voorkeur of afkeer van de maatregel *vooraf*, zegt niet veel over de appreciatie van de maatregel *achteraf*.

Uit de resultaten van het experiment trekken we de volgende conclusies voor het beleid: Om verduurzaming van consumptie te stimuleren, lijkt het zinvol de waarde van de individuele bijdrage aan verduurzaming te benadrukken. Ook lijkt het zinvol gebruik te maken van de conditionele coöperativiteit van consumenten. De overheid kan dit doen door ervoor te zorgen dat de individuele consument er zeker van is dat voldoende anderen ook hun consumptie verduurzamen.

Maatregelen waarin gebruik gemaakt wordt van drang, bijvoorbeeld in de vorm van subsidies, lijken daarbij de voorkeur te hebben boven meer dwingende maatregelen, zelfs als deze drang financieel minder aantrekkelijk is. Vrijheid mag blijikbaar wat kosten.

Bijlagen

Bijlage 1: Uitwerking bindend verbodsreferendum biologisch vlees

Hieronder is het experiment uitgewerkt voor de casus vlees met het bindende verbodsreferendum. Eerst krijgen de deelnemers informatie over biologisch vlees. Dat gebeurt in drie alinea's:

Biologisch vlees komt van dieren die een beter leven hebben gehad dan dieren in de intensieve veehouderij (de laatste wordt ook wel bio-industrie genoemd). Varkens gaan naar buiten en wroeten in de modder. Kippen scharrelen rond. Koeien lopen een groot deel van het jaar in de wei. In de stallen zijn ramen, er komt frisse lucht binnen en er ligt stro op de vloer. Onafhankelijk wetenschappelijk onderzoek van Wageningen Universiteit heeft aangetoond dat de dieren uit de biologische veehouderij zich beter voelen (o.a. minder stress, minder angst, etc.) dan de dieren uit de intensieve veehouderij.

Biologisch vlees is tegenwoordig in de meeste supermarkten te krijgen. Hoe meer mensen biologisch vlees kopen, des te diervriendelijker de Nederlandse veehouderij wordt.

Maar biologisch vlees is wel gemiddeld ongeveer twee keer zo duur als niet-biologisch vlees.

Op dit moment koopt verreweg het grootste deel van de Nederlandse huishoudens niet-biologisch vlees. Het dierenwelzijn verbetert hierdoor nauwelijks. Als meer mensen zouden overstappen op biologisch vlees zouden meer dieren een beter leven krijgen

Vervolgens worden de deelnemers ingedeeld in groepen van 31. Een groep van 31 huishoudens is voldoende groot om een geloofwaardig effect van het kopen van biologisch vlees door de hele groep te krijgen omdat dit effect substantieel groter is dan het effect van het kopen van biologisch vlees door een individueel huishouden. Voor de stemming worden de deelnemers geïnformeerd dat er voor alle deelnemers een bedrag wordt gereserveerd, een tegoed. Dat tegoed is ruwweg gelijk aan het verschil in uitgaven dat het huishouden zou doen als het een voor week biologisch vlees zou kopen, ten opzichte van de uitgaven als het niet-biologisch vlees zou kopen. De hoogte van het bedrag is dus afhankelijk van zowel de omvang als samenstelling van het huishouden. De meerkosten worden geraamd op 7 euro voor een volwassene en 4 euro voor een kind¹. De deelnemer wordt geïnformeerd welk bedrag er voor zijn huishouden wordt gereserveerd; zeg *c* euro².

Daarna wordt de deelnemer verteld over welke stelling zij moeten stemmen:

Alvorens de deelnemers wordt gevraagd hun stem uit te brengen, worden voor- en nadelen van de aanschaf van biologisch vlees specifieker uitgelegd.

Alle huishoudens mogen hun tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van biologisch vlees

Als alle 31 huishoudens hun tegoed besteden aan biologisch vlees, kan meer worden bereikt dan wanneer een enkel huishouden biologisch vlees gaat kopen.

Als 1 huishouden overgaat op de aanschaf van biologisch kipfilet, dan wordt er per week 1 kip onder betere omstandigheden gefokt. Als alle 31 huishoudens zouden overgaan op biologische kipfilet, dan worden er 40 kippen onder betere omstandigheden gefokt.

Biologisch vlees is wel gemiddeld ongeveer twee maal zo duur als niet-biologisch vlees. In onderstaand schema is voor drie soorten vlees weergegeven hoeveel vlees u zou kunnen kopen met een gemiddeld weekbudget, wat geldt voor de samenstelling van uw huishouden

Aantal kilo vlees dat voor 14 euro kan worden gekocht³:

	Niet- biologisch	Wel biologisch
Rundergehakt	2,9 kilo	1,3 kilo
Schouderkarbonade	2,5 kilo	1,3 kilo
Kipfilet	1,8 kilo	0,6 kilo

Tot slot mag men zijn stem uitbrengen:

We willen u nu vragen uw stem uit te brengen over de volgende stelling:

“Alle 31 huishoudens mogen hun tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van biologisch vlees.”

- Ik stem VOOR (ik vind dat alle 31 huishoudens hun tegoed uitsluitend mogen besteden aan de aankoop van biologisch vlees)
- Ik stem TEGEN (ik vind dat alle 31 huishoudens hun tegoed mogen besteden aan biologisch of niet-biologisch vlees)

Vervolgens wordt berekend – nadat alle deelnemers hun stem hebben uitgebracht – wat de stemuitslag is, en worden de deelnemers op de hoogte gebracht van de stemuitslag van hun groep. Iedereen ontvangt dus feedback over de mening van zijn medegroepsleden. Als de meerderheid van de groep vindt dat het tegoed alleen gebruikt mag worden voor de aankoop van biologisch vlees mag het tegoed ook alleen daarvoor gebruikt worden. In dat geval krijgen de deelnemers dus hun aankopen van biologisch vlees vergoed tot het maximum van hun tegoed. Als de meerderheid tegen heeft gestemd mogen deelnemers naar eigen keuze biologisch of gangbaar vlees kopen tot een maximum van het tegoed. Of mensen zich aan het meerderheidsbesluit houden kan eenvoudig aan de hand van kassabonnen worden gecontroleerd. Deze informatie stelt ons in staat naast het stemgedrag ook het aankoopgedrag te volgen.⁴

Omdat in het bindend verbodsreferendum alle deelnemers zich daadwerkelijk moeten houden aan het meerderheidsstandpunt valt eenvoudig in te zien dat het in het belang van elk van de deelnemers is om naar waarheid hun stem uit te brengen (Carson & Groves 2007; Cummings et al. 1995). De kans dat de stem van een deelnemer doorslaggevend blijkt, is niet heel groot. Maar als het toevallig zo uitkomt dat er 15 stemmen voor de stelling en 15 stemmen tegen zijn en de 31^e deelnemer heeft voor gestemd hoewel het eigenlijk vindt dat $N_a < c$, zal het spijt hebben sociaal-wenselijk te hebben gestemd. Omdat elke deelnemer van tevoren niet zeker weet of zijn stem doorslaggevend zal zijn of niet, is in dit geval de veilige strategie om altijd naar waarheid te stemmen.

Bijlage 2: Screeningsvragenlijst

Overgenomen uit Hilhorst & Verhue (2011).

VRAAG 50

Hartelijk dank voor uw bereidheid aan dit onderzoek deel te nemen. We kunnen uw deelname niet garanderen. Dit is afhankelijk van het aantal aanmeldingen. Voor dit onderzoek is het heel belangrijk dat u in staat bent om aan alle onderdelen deel te nemen. Daarom voor de zekerheid nogmaals de volgende vraag:

Bent u:

- - in staat om tussen 20 tot 26 september de startenquête in te vullen?

EN

- - in de periode van 2 tot en met 8 oktober aanwezig (dus niet op vakantie)?

EN

- - in staat om tussen 8 en 19 oktober de slotenquête in te vullen?

- 1 ja
 2 nee
 Ä EINDE

VRAAG 3

FORMULIER VRAAG AT

INDIEN [Q50, 1]

Hoe vaak koopt u de volgende producten?

	minstens een keer per week	minstens een keer per twee weken	minstens een keer per maand	minder dan een keer per maand	nooit
• Huiskmerk Cola	1	2	3	4	5
• A-merk cola ('zoals Pepsi of Coca Cola)	1	2	3	4	5
• Kip, rund- of varkensvlees	1	2	3	4	5
• Biologisch vlees	1	2	3	4	5
• Vis	1	2	3	4	5
• Groenten in pot of ingevroren	1	2	3	4	5
• Verse groenten	1	2	3	4	5
• Huiskmerk Pindakaas	1	2	3	4	5
• A-merk Pindakaas (zoals Calvé)	1	2	3	4	5
• Chocoladeproducten (hagelslag, chocoladerepen, bonbons, chocoladepasta)	1	2	3	4	5
• Chocoladeproducten met het Max Havelaarkeurmerk (zoals Fairtrade Original of Verkade)	1	2	3	4	5

VRAAG 4

1089L1

Als u denkt aan het leven dat u op het ogenblik leidt, hoe gelukkig of ongelukkig bent u dan over het algemeen?

- 1 zeer gelukkig
- 2 gelukkig
- 3 beetje gelukkig
- 4 niet gelukkig, niet ongelukkig
- 5 beetje ongelukkig
- 6 ongelukkig
- 7 zeer ongelukkig
- 9 weet niet

VRAAG 401

DUMMY

eerste vraagstuk in Q40'

- 10: Dat dieren in Nederland een beter bestaan krijgen
- 12: Dat vervuilde bodems in Nederland worden schoongemaakt
- 27: Dat er in de toekomst minder honger op de wereld is
- 47: Dat er minder oorlog en terrorisme in de wereld is

VRAAG 402

DUMMY

tweede vraagstuk in Q40'

- 10: Dat dieren in Nederland een beter bestaan krijgen
- 12: Dat vervuilde bodems in Nederland worden schoongemaakt
- 27: Dat er in de toekomst minder honger op de wereld is
- 47: Dat er minder oorlog en terrorisme in de wereld is

VRAAG 403

DUMMY

derde vraagstuk in Q40

- 10: Dat dieren in Nederland een beter bestaan krijgen
- 12: Dat vervuilde bodems in Nederland worden schoongemaakt
- 27: Dat er in de toekomst minder honger op de wereld is
- 47: Dat er minder oorlog en terrorisme in de wereld is

VRAAG 404

DUMMY

vierde vraagstuk in Q40

- 10: Dat dieren in Nederland een beter bestaan krijgen
- 12: Dat vervuilde bodems in Nederland worden schoongemaakt
- 27: Dat er in de toekomst minder honger op de wereld is
- 47: Dat er minder oorlog en terrorisme in de wereld is

VRAAG 400

Wij leggen u vier maatschappelijke vraagstukken voor. Zou u willen aangeven in welke mate u deze maatschappelijke vraagstukken belangrijk vindt?

Op te lossen maatschappelijk vraagstuk: Hierbij kunt u bijvoorbeeld denken aan:

10. Dat dieren in de Nederland een beter bestaan krijgen	<i>een beter leven voor dieren in de intensieve veehouderij, minder dierziektes, minder dierproeven, dierenmishandeling strenger straffen</i>
12. Dat vervuilde bodems in Nederland worden schoongemaakt	<i>het schoonmaken van grond die verontreinigd is door industriële activiteiten</i>
27. Dat er in de toekomst minder honger op de wereld is	<i>voldoende voedsel van goede kwaliteit voor iedereen</i>
47. Dat er minder oorlog en terrorisme in de wereld is	<i>minder oorlog, minder geweld</i>

VRAAG 40

In welke mate vindt u het volgende probleem belangrijk?

Wilt u dit aangeven door 100 punten over deze vraagstukken te verdelen? Als u een vraagstuk belangrijker vindt, geeft u dit meer punten. Vindt u een vraagstuk minder belangrijk, dan geeft u dit minder punten.

(U ziet onderaan het (sub)totaal van de ingevoerde punten. Wanneer u precies 100 punten verdeeld heeft, kunt u door met de volgende vraag.

10: Dat dieren in Nederland een beter bestaan krijgen	_____ punten
12: Dat vervuilde bodems in Nederland worden schoongemaakt	_____ punten
27: Dat er in de toekomst minder honger op de wereld is	_____ punten
47: Dat er minder oorlog en terrorisme in de wereld is	_____ punten
TOTAAL	100 punten

Bijlage 3: Startvragenlijst en stemming

Hieronder is de startvragenlijst opgenomen voor het bindend verbod groep 31, de casus biologisch vlees. De vragenlijst is overgenomen uit Hilhorst & Verhue (2011). De startvragenlijst voor de overige treatments zijn ook daar te vinden.

VRAAG 4100

De achtergrond van dit onderzoek

Dit onderzoek wordt uitgevoerd door de Vrije Universiteit en de Universiteit van Tilburg, in samenwerking met TNS NIPO.

Het onderzoek gaat over maatschappelijke problemen (zoals klimaatverandering, armoede en dierenwelzijn) en hoe mensen daarmee omgaan. Het onderzoek richt zich met name op de vraag hoe mensen de afweging maken tussen hun eigen bijdrage aan het aanpakken van deze problemen en de opbrengsten voor de maatschappij als geheel. De resultaten van dit onderzoek zullen aan beleidsmakers in Nederland worden aangeboden. Uw anonimiteit is uiteraard gegarandeerd.

In dit onderzoek richten we ons op dierenwelzijn.

Leest u de tekst op uw gemak door. Met de pijltjestoetsen kunt u altijd teruggaan naar eerdere pagina's.

VRAAG 4105

Biologisch vlees

Biologisch vlees komt van dieren die een beter leven hebben gehad dan dieren in de intensieve veehouderij (de laatste wordt ook wel bio-industrie genoemd). Varkens gaan naar buiten en wroeten in de modder. Kippen scharrelen rond. Koeien lopen een groot deel van het jaar in de wei. In de stallen zijn ramen, er komt frisse lucht binnen en er ligt stro op de vloer. Onafhankelijk wetenschappelijk onderzoek van Wageningen Universiteit heeft aangetoond dat dieren uit de biologische veehouderij zich beter voelen (onder andere minder stress, minder angst, etc.) dan dieren uit de intensieve veehouderij.

Biologisch vlees is tegenwoordig in de meeste supermarkten te krijgen. Hoe meer mensen biologisch vlees kopen, des te diervriendelijker de Nederlandse veehouderij wordt.

Maar biologisch vlees is wel gemiddeld ongeveer twee keer zo duur als niet-biologisch vlees.

Op dit moment koopt verreweg het grootste deel van de Nederlandse huishoudens niet-biologisch vlees. Het dierenwelzijn verbetert hierdoor nauwelijks.

Als meer mensen zouden overstappen op biologisch vlees zouden meer dieren een beter leven krijgen.

VRAAG 4110

Dit onderzoek

In dit onderzoek wordt u gevraagd om met 30 andere huishoudens een meerderheidsbesluit te nemen over de aanschaf van vlees; met uw huishouden erbij bestaat uw groep dus uit 31 huishoudens.

Voor alle 31 deelnemende huishoudens reserveren wij een bedrag, het huishoudtegoed. De hoogte van het tegoed van een huishouden hangt af van het aantal volwassenen en kinderen. Voor elke volwassene wordt 7 euro gereserveerd, voor elk kind 4 euro. Het tegoed van uw huishouden bedraagt dus <?> euro .

In dit onderzoek mag elk van de 31 huishoudens zijn tegoed echt uitgeven, maar alleen aan vlees. De tegoeden mogen worden besteed in de week van 2 – 8 oktober 2010.

We gaan u zo meteen vragen naar uw mening: Vindt u dat alle 31 huishoudens in uw groep hun tegoed uitsluitend mogen besteden aan biologisch vlees?

Of mogen ze hun tegoed naar eigen keuze besteden aan biologisch of aan niet-biologisch vlees?

VRAAG 4115

De voor- en nadelen als 31 huishoudens biologisch vlees kopen

Als alle 31 huishoudens uitsluitend biologisch vlees kopen, kan meer worden bereikt dan wanneer een enkel huishouden biologisch vlees koopt.

Als 1 huishouden zijn tegoed besteedt aan biologische kipfilet, dan wordt 1 kip onder betere omstandigheden gefokt.

Als alle 31 huishoudens hun tegoed besteden aan biologische kipfilet, dan worden 40 kippen onder betere omstandigheden gefokt.

Biologisch vlees is wel gemiddeld ongeveer twee maal zo duur als niet-biologisch vlees.

In onderstaand schema is voor drie soorten vlees weergegeven hoeveel u ervan kunt kopen met het tegoed van uw huishouden.

Aantal kilo vlees dat voor <?> euro kan worden gekocht:

niet biologisch wel biologisch

- rundergehakt <?> kilo <?> kilo

- schouderkarbonade <?> kilo <?> kilo

- kipfilet <?> kilo <?> kilo

Er is dus een flink prijsverschil tussen biologisch en niet-biologisch vlees.

VRAAG 4120

Een bindende stemming

We leggen u en de andere 30 huishoudens in uw groep zo meteen de stelling voor:

“Alle 31 huishoudens mogen hun tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van biologisch vlees”.

U kunt voor of tegen deze stelling stemmen.

Stel dat 16 of meer mensen voor stemmen. Dan vindt de meerderheid van de huishoudens in uw groep dat alle huishoudens hun tegoed moeten besteden aan biologisch vlees.

Stel dat 16 of meer mensen tegen stemmen. Dan vindt de meerderheid van de huishoudens in uw groep dat alle huishoudens hun tegoed naar eigen keuze mogen besteden aan biologisch of aan niet-biologisch vlees.

De uitslag van de stemming is bindend. De stemmingsuitslag geeft weer wat de mening is van de meerderheid van de huishoudens in uw groep. Alle huishoudens in de groep (inclusief uw huishouden) zijn verplicht zich aan de uitslag te houden.

VRAAG 4125

Gevolgen van de uitkomst van de bindende stemming

Als de meerderheid voor stemt, mogen alle 31 huishoudens hun tegoed uitsluitend besteden aan biologisch vlees.

Voor uw huishouden betekent dit dat als u in de week van 2 – 8 oktober 2010 biologisch vlees koopt en de kassabon(nen) naar ons opstuurt, u de aanschafkosten daarvan vergoed krijgt tot een maximum van <?> euro.

Aanschaf van niet-biologisch vlees wordt dan niet vergoed.

Als de meerderheid tegen stemt, mogen alle 31 huishoudens hun tegoed naar eigen keuze besteden aan biologisch vlees of aan niet-biologisch vlees.

Voor uw huishouden betekent dit dat als u in de week van 2 – 8 oktober 2010 vlees koopt (biologisch of niet-biologisch) en de kassabon(nen) naar ons opstuurt, u de aanschafkosten daarvan vergoed krijgt tot een maximum van <?> euro.

Biologisch vlees is te koop bij biologische slagers maar ook bij de meeste supermarkten. Dit is zeker het geval bij alle vestigingen van de grote supermarktketens zoals Albert Heijn, Super de Boer en C1000.

Als het tegoed van uw huishouden onvoldoende is om alle benodigde vleesaankopen te doen, kunt u uiteraard altijd (op eigen kosten) extra vlees kopen.

VRAAG 4130

De stemming

We willen u nu vragen uw stem uit te brengen over de bindende stelling:

“Alle 31 huishoudens mogen hun tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van biologisch vlees.”

- 1 ik stem VOOR (ik vind dat alle 31 huishoudens hun tegoed uitsluitend mogen besteden aan de aankoop van biologisch vlees).
- 2 ik stem TEGEN (ik vind dat alle 31 huishoudens hun tegoed naar eigen keuze mogen besteden aan biologisch of niet-biologisch vlees).

INDIEN [Q130 , 1] PLAATS IN TXT130 “voor”

INDIEN [Q130 , 2] PLAATS IN TXT130 “tegen”

INDIEN [Q99 , 9 & Q130 , 1] PLAATS IN TXT130 “wel”

INDIEN [Q99 , 9 & Q130 , 2] PLAATS IN TXT130 “niet”

NIET MEER TERUG

VRAAG 4200

Dank u voor uw stem. U heeft <?> de stelling gestemd. Nu volgt nog een aantal vragen.

Vond u het een moeilijke afweging om voor of tegen de stelling te stemmen?

- 1 heel moeilijk
- 2 moeilijk
- 3 niet moeilijk, maar ook niet makkelijk
- 4 makkelijk
- 5 heel makkelijk

VRAAG 4205

Wat denkt u dat de rest van de groep heeft gestemd?

Ik denk dat....

- 1 (vrijwel) iedereen vóór heeft gestemd
- 2 een ruime meerderheid vóór heeft gestemd
- 3 een krappe meerderheid vóór heeft gestemd
- 4 een krappe meerderheid tegen heeft gestemd
- 5 een ruime meerderheid tegen heeft gestemd
- 6 (vrijwel) iedereen tegen heeft gestemd

VRAAG 4210

U heeft zojuist voor de stelling gestemd.

Wat zijn voor u de belangrijkste redenen dat u vóór heeft gestemd?

U kunt maximaal vier redenen geven.

- 1 dierenwelzijn vind ik belangrijk
- 2 milieu vind ik belangrijk
- 3 ik denk dat er voldoende anderen voor de stelling zullen stemmen
- 4 dan ben ik niet de enige die biologisch vlees koopt
- 5 de prijs van vlees is minder belangrijk voor mij
- 6 biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is gezonder dan niet-biologisch vlees
- 8 biologisch vlees is goed verkrijgbaar
- 9 ik wil dat anderen ook biologisch vlees gaan kopen
- 17 anders, namelijk:

VRAAG 4215

En welke van de redenen om voor te stemmen is voor u het belangrijkste?

Eén antwoord mogelijk

- 1 dierenwelzijn vind ik belangrijk
- 2 milieu vind ik belangrijk
- 3 ik denk dat er voldoende anderen voor de stelling zullen stemmen
- 4 dan ben ik niet de enige die biologisch vlees koopt
- 5 de prijs van vlees is minder belangrijk voor mij
- 6 biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is gezonder dan niet-biologisch vlees
- 8 biologisch vlees is goed verkrijgbaar
- 9 ik wil dat anderen ook biologisch vlees gaan kopen
- 17 <Question 4210>

VRAAG 4220

En welke van de redenen om voor te stemmen is voor u het op één na belangrijkste?

Eén antwoord mogelijk

- 1 dierenwelzijn vind ik belangrijk
- 2 milieu vind ik belangrijk
- 3 ik denk dat er voldoende anderen voor de stelling zullen stemmen
- 4 dan ben ik niet de enige die biologisch vlees koopt
- 5 de prijs van vlees is minder belangrijk voor mij
- 6 biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is gezonder dan niet-biologisch vlees
- 8 biologisch vlees is goed verkrijgbaar
- 9 ik wil dat anderen ook biologisch vlees gaan kopen
- 17 <Question 4210>

VRAAG 4225

U heeft zojuist tegen de stelling gestemd.

Wat zijn voor u de belangrijkste redenen dat u tegen heeft gestemd?

U kunt maximaal vier redenen geven.

- 1 dierenwelzijn vind ik minder belangrijk
- 2 milieu vind ik niet zo belangrijk
- 3 ik denk dat er te weinig anderen voor de stelling zullen stemmen
- 4 de prijs van vlees is erg belangrijk voor mij
- 5 niet-biologisch vlees is lekkerder dan biologisch vlees
- 6 niet-biologisch vlees is gezonder dan biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is slecht verkrijgbaar
- 8 ik wil anderen niet opleggen biologisch vlees te kopen
- 17 anders, namelijk:...

VRAAG 4230

En welke van de redenen om tegen te stemmen is voor u het belangrijkste?

Eén antwoord mogelijk

- 1 dierenwelzijn vind ik minder belangrijk
- 2 milieu vind ik niet zo belangrijk
- 3 ik denk dat er te weinig anderen voor de stelling zullen stemmen
- 4 de prijs van vlees is erg belangrijk voor mij
- 5 niet-biologisch vlees is lekkerder dan biologisch vlees
- 6 niet-biologisch vlees is gezonder dan biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is slecht verkrijgbaar
- 8 ik wil anderen niet opleggen biologisch vlees te kopen
- 17 <Question 4225>

VRAAG 4235

En welke van de redenen om tegen te stemmen is voor u het op één na belangrijkste?

Eén antwoord mogelijk

- 1 dierenwelzijn vind ik minder belangrijk
- 2 milieu vind ik niet zo belangrijk
- 3 ik denk dat er te weinig anderen voor de stelling zullen stemmen
- 4 de prijs van vlees is erg belangrijk voor mij
- 5 niet-biologisch vlees is lekkerder dan biologisch vlees
- 6 niet-biologisch vlees is gezonder dan biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is slecht verkrijgbaar
- 8 ik wil anderen niet opleggen biologisch vlees te kopen
- 17 <Question 4225>

VRAAG 4240

Met welke van de volgende uitspraken bent u het meer eens?

Kies een antwoord afhankelijk van de mate waarin u het meer met de linker- of met de rechteruitspraak eens bent.

Het kopen van biologisch vlees zorgt ervoor dat:

Dierenwelzijn verbetert	1	2	3	4	5	6	7	Dierenwelzijn niet verbetert
Milieu beter af is	1	2	3	4	5	6	7	Milieu niet beter af is
Anderen ook biologisch gaan kopen	1	2	3	4	5	6	7	Anderen blijven kopen wat ze nu ook kopen

VRAAG 4230

Biologisch vlees...:

Is niet duurder	1	2	3	4	5	6	7	Is veel duurder
Is overal te krijgen	1	2	3	4	5	6	7	Is nergens te krijgen
Is veel diervriendelijker	1	2	3	4	5	6	7	Is niet diervriendelijker
Is in alle soorten te krijgen	1	2	3	4	5	6	7	Is maar in een paar soorten te krijgen
Is lekkerder	1	2	3	4	5	6	7	Is minder lekker
Is gezonder	1	2	3	4	5	6	7	Is minder gezond

VRAAG 4250

Hoeveel procent van het vlees dat wordt verkocht is momenteel biologisch denkt u?

VRAAG 4255

VRAAG 4255

Hoe zeker ben u over deze schatting van <Question 4250> procent?

- 1 ik weet dit heel zeker
- 2 ik weet dit tamelijk zeker
- 3 ik ben hier niet zo zeker van
- 4 ik heb eigenlijk geen idee

VRAAG 4260

Hartelijk dank voor uw deelname.

Volgende week ontvangt u een brief met de uitslag van de stemming.

Afhankelijk van de uitslag van de stemming wordt het biologische of niet-biologische vlees dat u koopt vergoed tot maximaal <?> euro. Er wordt alleen vlees vergoed dat u koopt in de periode van 2 – 8 oktober 2010. Er worden alleen vergoedingen uitgekeerd voor vleesaankopen waarvan u een kassabon instuurt.

Bij de brief met de stemmingsuitslag ontvangt u een retourenvelop waarmee u de kassabonnen kunt insturen. De laatste enquête volgt op 8 oktober. De vergoedingen worden half november uitgekeerd.

VRAAG 4265

Zou u hier het rekeningnummer kunnen opgeven waarop wij de eventuele vergoeding kunnen overmaken?

Bijlage 4: Brief uitslag stemming en aankoopinstructie

Hieronder de brief welke is verstuurd aan de deelnemers waarin de uitslag van de stemming en de aankoopinstructies voor vlees zijn gegeven. Overgenomen uit Hilhorst en Verhue (2011) waarin ook de brief voor chocolade is te vinden.

«hhnr»
«brfhfd» «Voorletters» «Naam»
t.a.v. «Name»
«Straat» «Huisnr»
«PostcodeC» «PostcodeL» «Woonplaats»

Doorkiesnr. 020 522 5999 E-mail Dieter.Verhue@tns-nipo.com
V5428 Datum 29 september 2010

Betreft uitslag onderzoek "aankoopkeuzes in supermarkten"

Geachte «Aanhef»,

Vorige week heeft u deelgenomen aan het onderzoek aankoopkeuzes in supermarkten. In dit onderzoek heeft u een beslissing genomen over de volgende stelling:

"Ik wil het tegoed van mijn huishouden besteden aan biologisch vlees."

U heeft dit «stem»

De gevolgen van uw beslissing zijn bindend. In uw geval mag u uw tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van «v1»

Voor elke volwassene in uw huishouden hebben we 7 euro gereserveerd en voor elk kind 4 euro. Het tegoed van uw huishouden bedraagt dus «bedrag» euro. Als u in de periode van 2 oktober tot en met 8 oktober «v2» koopt en de kassabon(nen) naar ons opstuurt, krijgt u uw aankopen vergoed tot een maximum van «bedrag» euro.

Hoe weet u nu welk vlees biologisch is en welk vlees niet? Er is een aantal keurmerken die verschillende eisen stellen aan diervriendelijke productie. Biologisch vlees is te herkennen aan het EKO keurmerk op de verpakking. Ook vlees van de biologische slager voldoet aan de eisen van diervriendelijkheid. «v4»

«V8»

We willen u vragen uw vleesaankopen te registreren op bijgevoegd registratieformulier en dit formulier samen met de kassabon(nen) retour te sturen in de bijgevoegde envelop. De kassabon(nen) moet(en) goed leesbaar zijn en er moet een datum op staan van 2 oktober t/m 8 oktober. U hoeft geen postzegel te plakken op de envelop.



U krijgt het tegoed alleen uitgekeerd wanneer u ook deelneemt aan de vervolgenquête van dit onderzoek. Deze enquête vindt plaats van 8 t/m 17 oktober. De vergoedingen worden half november overgemaakt op het rekeningnummer dat u in de enquête heeft opgegeven.

Als u nog vragen heeft, kunt u contact opnemen met Bo Schreuders (Bo.Schreuders@tns-nipo.com).

Met vriendelijke groet,

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Dieter Verhue', written over a horizontal line.

Dieter Verhue

Bijlage 5: Slotvragenlijst

Hieronder is de slotvragenlijst opgenomen voor het bindend verbod groep 31 inclusief de vragenlijst voor de ringtest. Overgenomen uit Hilhorst & Verhue (2011). Daar is ook de slotvragenlijst voor chocolade te vinden.

VRAAG 20

Dit is het laatste deel van het onderzoek “aankoopkeuzes in supermarkten”.

VRAAG 110

INDIEN [Vraag 13: 4, 5, 9, 10, 11, 12, 13, 14]

Heeft u in de periode van 2 oktober tot en met 8 oktober meegedaan aan de registratie van uw vleesaankopen?

- 1 ja
- 2 nee

VRAAG 1141

U had voor de stelling <?> gestemd/U had wel toegezegd het tegoeed voor uw huishouden te besteden aan biologisch vlees.

Wat waren voor u de belangrijkste redenen om voor deze stelling te stemmen/om toe te zeggen biologisch vlees te willen kopen?

Maximaal 4 antwoorden

- 1 dierenwelzijn vind ik belangrijk
- 2 milieu vind ik belangrijk
- 3 ik dacht dat er voldoende anderen vóór de stelling zouden stemmen.
- 4 dan was ik niet de enige die biologisch vlees zou kopen
- 5 de prijs van vlees is minder belangrijk voor mij
- 6 biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is gezonder dan niet-biologisch vlees
- 8 biologisch vlees is goed verkrijgbaar
- 9 ik wilde dat anderen ook biologisch vlees zouden gaan kopen
- 10 ik dacht dat het de bedoeling van de onderzoekers was om mijn tegoeed te besteden aan biologisch vlees
- 11 met meerdere huishoudens samen biologisch vlees kopen heeft veel meer zin dan om het alleen te doen
- 12 ik vond het niet gepast om het gekregen tegoeed puur aan mezelf te besteden
- 17 anders namelijk:...

VRAAG 1142

U had tegen de stelling <?> gestemd/ niet toegezegd het tegoed van uw huishouden te besteden aan het kopen van biologisch vlees.

Wat waren voor uw de belangrijkste redenen om tegen de stelling te stemmen/niet toe te zeggen (Maximaal 4 antwoorden)

- 1 dierenwelzijn vind ik minder belangrijk
- 2 milieu vind ik niet zo belangrijk
- 3 ik dacht dat er te weinig anderen voor de stelling zouden stemmen.
- 4 de prijs van vlees is erg belangrijk voor mij
- 5 niet-biologisch vlees is lekkerder dan biologisch vlees
- 6 niet-biologisch vlees is gezonder dan biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is slecht verkrijgbaar
- 8 ik wilde anderen niet opleggen biologisch vlees te kopen
- 11 met meerdere huishoudens samen biologisch vlees kopen heeft geen enkele zin
- 17 anders namelijk:...

VRAAG 1151

Vindt u dat de overheid strenger of minder streng moet zijn om de levensomstandigheden van dieren te verbeteren? De overheid moet vergeleken met nu:

- 1 veel strenger zijn
- 2 strenger zijn
- 3 niet meer of minder streng zijn
- 4 minder streng zijn
- 5 veel minder streng zijn

VRAAG 1152

Als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie, zou dit de volgende gevolgen hebben:

- de levensomstandigheden van dieren zouden worden verbeterd
- het vlees in de supermarkt zou duurder worden
- u zou zeker weten dat al het vlees dat u koopt diervriendelijk is geproduceerd.

Wat zou u ervan vinden als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie?

- 1 heel goed
- 2 goed
- 3 noch goed, noch slecht
- 4 slecht
- 5 heel slecht

VRAAG 116

Dit waren alle vragen.

Omdat u niet heeft deelgenomen aan de registratie, zal uw tegoed voor het kopen van vlees helaas niet worden uitgekeerd.

VRAAG 120

Heeft u uw ingevulde registratieformulier en de kassabonnen van het door u gekochte vlees al in de retourenvelop teruggestuurd naar ons kantoor?

- 1 ja
2 nee

VRAAG 130

We verzoeken u vriendelijk het registratieformulier en de kassabonnen zo spoedig mogelijk naar ons terug te sturen. Alleen als we het ingevulde formulier en de bonnen vóór 31 oktober 2010 hebben ontvangen, kunnen we uw tegoed uitkeren.

VRAAG 140

Was u, voordat u uw aankopen ging registreren, tevreden met de uitslag van de stemming van uw groep?

Zeer ontevreden	1	2	3	4	5	6	7	Zeer tevreden
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------

VRAAG 160

Waar heeft u uw tegoed aan besteed/uw aandeel in het groepstegoed aan besteed?/Heeft u in de week van 2 t/m 8 oktober vlees gekocht?

- 1 <ja> alleen <aan> biologisch vlees
2 <ja/aan> zowel biologisch als niet-biologisch vlees
3 alleen <aan> niet-biologisch vlees
4 nee

INDIEN [Q13, 4, 9, 10, 11 & Q11, 1] PLAATS IN PERC "bijna iedereen"

INDIEN [Q13, 4, 9, 10, 11 & Q11, 2] PLAATS IN PERC "ongeveer een kwart"

INDIEN [Q13, 1, 5, 6, 7, 8, 12 & Q11, 1] PLAATS IN PERC "ongeveer de helft"

INDIEN [Q13, 1, 5, 6, 7, 8, 12 & Q11, 2] PLAATS IN PERC "ongeveer een kwart"

VRAAG 142

U heeft uw aankopen gedaan en de aankoopregistratie is nog niet van alle deelnemende huishoudens binnen. Zoals het er nu naar uitziet, verwachten we dat <?> van uw groep zijn tegoed heeft uitgegeven aan biologisch vlees. In hoeverre bent u achteraf gezien tevreden met: de aankoopbeslissingen van de andere mensen in de groep?

Zeer ontevreden	1	2	3	4	5	6	7	Zeer tevreden
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------

VRAAG 142

INDIEN [Q13, 14]

U heeft uw aankopen gedaan en de aankoopregistratie is nog niet van alle deelnemende huishoudens binnen. Zoals het er nu naar uitziet, verwachten we dat het overgrote deel van de groep zich <wel/niet> heeft gehouden aan hun toezeggingen.

In hoeverre bent u achteraf gezien tevreden met: de aankoopbeslissingen van de andere mensen in de groep?

Zeer ontevreden	1	2	3	4	5	6	7	Zeer tevreden
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------

VRAAG 1441

INDIEN [Q13, 5]

U heeft uw aankopen gedaan en de aankoopregistratie is nog niet van alle deelnemende huishoudens binnen. Zoals het er nu naar uitziet, verwachten we dat <?> van uw groep zijn tegoed heeft uitgegeven aan biologisch vlees. In hoeverre bent u achteraf gezien tevreden met: de aankoopbeslissingen van de andere mensen in de groep?

Zeer ontevreden	1	2	3	4	5	6	7	Zeer tevreden
-----------------	---	---	---	---	---	---	---	---------------

VRAAG 150

INDIEN [Q13, 4, 5, 9, 10, 11, 12, 13, 14]

Heeft u in de week dat u uw vleesaankopen moest registreren:

- 1 meer vlees gekocht dan normaal (in kilogram)
- 2 even veel vlees gekocht als normaal (in kilogram)
- 3 minder vlees gekocht dan normaal (in kilogram)

VRAAG 170

INDIEN [Q160, 1, 2]

In welke mate bent u het eens met de volgende uitspraken?

- Er was voldoende biologisch vlees te koop
- Biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- Er waren voldoende verschillende soorten biologisch vlees te koop

VRAAG 171

INDIEN [Q13, 5, 12 & Q15, 2 & Q160, 1, 2]

U heeft tegen de stelling 'Alle 31 huishoudens mogen hun tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van biologisch vlees' gestemd. Kunt u aangeven waarom u toch biologisch vlees heeft gekocht?

VRAAG 172

INDIEN [Q13, 4, 10, 11 & Q11, 2 & Q160, 1, 2 & Q15, 2]

Zowel u als de meerderheid van uw groep heeft tegen de stelling <?> gestemd. Kunt u aangeven waarom u toch biologisch vlees heeft gekocht?

VRAAG 173

INDIEN [Q13, 5, 12 & Q15, 1 & Q160, 3]

U heeft voor de stelling "Alle 31 huishoudens mogen hun tegoed uitsluitend besteden aan de aankoop van biologisch vlees" gestemd. Kunt u aangeven waarom u toch geen biologisch vlees heeft gekocht?

VRAAG 174

INDIEN [Q13, 4, 10, 11 & Q11, 1 & Q160, 3 & Q15, 1]

Zowel u als de meerderheid van uw groep heeft voor de stelling <?> gestemd. Kunt u aangeven waarom u toch geen biologisch vlees heeft gekocht?

VRAAG 175

INDIEN [Q13, 9 & Q15, 2 & Q160, 1, 2]

U heeft toegezegd het tegoed van uw huishouden uitsluitend te besteden aan de aankoop van niet-biologisch vlees. Kunt u aangeven waarom u toch biologisch vlees heeft gekocht?

VRAAG 176

INDIEN [Q13, 9 & Q15, 1 & Q160, 3]

U heeft toegezegd het tegoed van uw huishouden uitsluitend te besteden aan de aankoop van biologisch vlees. Kunt u aangeven waarom u toch geen biologisch vlees heeft gekocht?

VRAAG 180

Vindt u dat de overheid strenger of minder streng moet zijn om de levensomstandigheden van dieren te verbeteren? De overheid moet vergeleken met nu:

- 1 veel strenger zijn
- 2 strenger zijn
- 3 niet meer of minder streng zijn
- 4 minder streng zijn
- 5 veel minder streng zijn

VRAAG 190

Als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie, zou dit de volgende gevolgen hebben:

- de levensomstandigheden van dieren zouden worden verbeterd
- het vlees in de supermarkt zou duurder worden
- u zou zeker weten dat al het vlees dat u koopt diervriendelijk is geproduceerd.

Wat zou u ervan vinden als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie?

- 1 heel goed
- 2 goed
- 3 noch goed, noch slecht
- 4 slecht
- 5 heel slecht

VRAAG 200

INDIEN [Q13, 4, 5, 9, 10, 11, 12, 14]

Wat zou u, nu u uw aankopen heeft gedaan, een volgende keer stemmen bij de stelling/toezeggen bij de vraag <?>:

- 1 q ik zou voor stemmen/dit toezeggen
- 2 q ik zou tegen stemmen/dit niet toezeggen

VRAAG 210

U zou nu <weer> voor stemmen/ <opnieuw> toezeggen.

Wat zijn de belangrijkste redenen dat u <?>?

Maximaal 4 antwoorden mogelijk

- 1 dierenwelzijn vind ik belangrijk
- 2 milieu vind ik belangrijk
- 3 ik denk dat er voldoende anderen vóór de stelling zullen stemmen.
- 4 dan ben ik niet de enige die biologisch vlees koopt
- 5 de prijs van vlees is minder belangrijk voor mij
- 6 biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is gezonder dan niet-biologisch vlees
- 8 biologisch vlees is goed verkrijgbaar
- 9 ik wil dat anderen ook biologisch vlees gaan kopen
- 17 anders namelijk: ...

VRAAG 211

En welke van deze redenen om <?> is voor u het belangrijkste?

- 1 dierenwelzijn vind ik belangrijk
- 2 milieu vind ik belangrijk
- 3 ik denk dat er voldoende anderen vóór de stelling zullen stemmen.
- 4 dan ben ik niet de enige die biologisch vlees koopt
- 5 de prijs van vlees is minder belangrijk voor mij
- 6 biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is gezonder dan niet-biologisch vlees
- 8 biologisch vlees is goed verkrijgbaar
- 9 ik wil dat anderen ook biologisch vlees gaan kopen
- 17 <Question 210>

VRAAG 212

En welke van deze redenen om <?> is voor u het op één na belangrijkste?

- 1 dierenwelzijn vind ik belangrijk
- 2 milieu vind ik belangrijk
- 3 ik denk dat er voldoende anderen vóór de stelling zullen stemmen.
- 4 dan ben ik niet de enige die biologisch vlees koopt
- 5 de prijs van vlees is minder belangrijk voor mij
- 6 biologisch vlees is lekkerder dan niet-biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is gezonder dan niet-biologisch vlees
- 8 biologisch vlees is goed verkrijgbaar
- 9 ik wil dat anderen ook biologisch vlees gaan kopen
- 17 <Question 210>

VRAAG 220

U zou nu <weer> tegen stemmen/ <opnieuw> niet toezeggen.

Wat zijn de belangrijkste redenen dat u <?>?

Maximaal 4 antwoorden mogelijk

- 1 dierenwelzijn vind ik minder belangrijk
- 2 milieu vind ik niet zo belangrijk
- 3 ik denk dat er te weinig anderen voor de stelling zullen stemmen.
- 4 de prijs van vlees is erg belangrijk voor mij
- 5 niet-biologisch vlees is lekkerder dan biologisch vlees
- 6 niet-biologisch vlees is gezonder dan biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is slecht verkrijgbaar
- 8 ik wil anderen niet opleggen biologisch vlees te kopen
- 17 anders namelijk:

VRAAG 221

En welke van deze redenen om <?> is voor u het belangrijkste?”

- 1 dierenwelzijn vind ik minder belangrijk
- 2 milieu vind ik niet zo belangrijk
- 3 ik denk dat er te weinig anderen voor de stelling zullen stemmen.
- 4 de prijs van vlees is erg belangrijk voor mij
- 5 niet-biologisch vlees is lekkerder dan biologisch vlees
- 6 niet-biologisch vlees is gezonder dan biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is slecht verkrijgbaar
- 8 ik wil anderen niet opleggen biologisch vlees te kopen
- 17 <Question 220>

VRAAG 222

En welke van deze redenen om <?> is voor u het op één na belangrijkste?”

- 1 dierenwelzijn vind ik minder belangrijk
- 2 milieu vind ik niet zo belangrijk
- 3 ik denk dat er te weinig anderen voor de stelling zullen stemmen.
- 4 de prijs van vlees is erg belangrijk voor mij
- 5 niet-biologisch vlees is lekkerder dan biologisch vlees
- 6 niet-biologisch vlees is gezonder dan biologisch vlees
- 7 biologisch vlees is slecht verkrijgbaar
- 8 ik wil anderen niet opleggen biologisch vlees te kopen
- 17 <Question 220>

VRAAG 230

Dat waren alle vragen over de aankopen van vlees. Nu volgt nog een aantal vragen over een ander onderwerp. We gaan u en de andere mensen in uw groep een aantal keuzes voorleggen waarmee u geld kunt verdienen. U wordt hierbij gekoppeld aan een willekeurige andere persoon uit uw groep. Hoeveel geld u ontvangt hangt af van uw keuzes en van de keuzes van degene aan wie u gekoppeld bent. De bedragen worden na afloop aan één op de vier deelnemende koppels uitgekeerd. Als blijkt dat u en de andere persoon worden ingeloot, dan worden de bedragen die u beiden ontvangt na afloop van het onderzoek half november op uw bankrekeningen gestort.

VRAAG 231

We gaan u 24 keer vragen om geld te verdelen tussen uzelf en deze andere persoon.

U en de andere persoon krijgen beiden dezelfde vragen.

Bij elke vraag moet u kiezen tussen twee opties: Optie A en optie B. Bij elke optie worden twee bedragen getoond:

- een bedrag dat u ontvangt of inlevert
- een bedrag dat de andere persoon ontvangt of inlevert

U kiest voor optie A of voor optie B.

De bedragen in de vragen zijn weergegeven in de vorm van punten, waarbij 1 punt 10 eurocent waard is (en 10 punten dus 1 euro).

Bijvoorbeeld:

Optie A: • aantal punten dat ik ontvang: 15 punten

aantal punten dat de ander ontvangt: 0 punten

Optie B: • aantal punten dat ik ontvang: 14,5 punten

aantal punten dat de ander inlevert: 3,9 punten

Elke punt is dus 10 eurocent waard; 14,5 punten is dus 1,45 euro.

VRAAG 232

De berekening van de verdiensten gaat als volgt:

- De bedragen worden na afloop aan één op de vier deelnemende koppels echt uitgekeerd.
Als dat bij u zo is dan:
- ontvangt u de som van de bedragen die u aan uzelf toewijst, plus de som van de bedragen die de ander aan u toewijst
- ontvangt de ander de som van de bedragen die u aan hem/haar heeft toegewezen, plus de som van de bedragen
- die deze persoon aan zichzelf heeft toegewezen
- U weet niet wie de ander is, en de ander komt ook nooit te weten wie u bent
- Ook krijgt u geen van beiden informatie over de keuzes die gemaakt zijn door de ander.
Klik op verder om door te gaan.

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 15 aantal punten dat de ander ontvangt: 0
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 14,5 aantal punten dat de ander inlevert: 3,9

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 14,5 aantal punten dat de ander inlevert: 3,9
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 13 aantal punten dat de ander inlevert: 7,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 13 aantal punten dat de ander inlevert: 7,5
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 10,6 aantal punten dat de ander inlevert: 10,6

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 10,6 aantal punten dat de ander inlevert: 10,6
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 7,5 aantal punten dat de ander inlevert: 13

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 7,5 aantal punten dat de ander inlevert: 13
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 3,9 aantal punten dat de ander inlevert: 14,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 3,9 aantal punten dat de ander inlevert: 14,5
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 0 aantal punten dat de ander inlevert: 15

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 0 aantal punten dat de ander inlevert: 15
- 2 aantal punten dat ik inlever: 3,9 aantal punten dat de ander inlevert: 14,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 3,9 aantal punten dat de ander inlevert: 14,5
- 2 aantal punten dat ik inlever: 7,5 aantal punten dat de ander inlevert: 13

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 7,5 aantal punten dat de ander inlevert: 13
- 2 aantal punten dat ik inlever: 10,6 aantal punten dat de ander inlevert: 10,6

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 10,6 aantal punten dat de ander inlevert: 10,6
- 2 aantal punten dat ik inlever: 13 aantal punten dat de ander inlevert: 7,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 13 aantal punten dat de ander inlevert: 7,5
- 2 aantal punten dat ik inlever: 14,5 aantal punten dat de ander inlevert: 3,9

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 14,5 aantal punten dat de ander inlevert: 3,9
- 2 aantal punten dat ik inlever: 15 aantal punten dat de ander ontvangt: 0

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 15 aantal punten dat de ander ontvangt: 0
- 2 aantal punten dat ik inlever: 14,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 3,9

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 14,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 3,9
- 2 aantal punten dat ik inlever: 13 aantal punten dat de ander ontvangt: 7,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 13 aantal punten dat de ander ontvangt: 7,5
- 2 aantal punten dat ik inlever: 10,6 aantal punten dat de ander ontvangt: 10,6

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 10,6 aantal punten dat de ander ontvangt: 10,6
- 2 aantal punten dat ik inlever: 7,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 13

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 7,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 13
- 2 aantal punten dat ik inlever: 3,9 aantal punten dat de ander ontvangt: 14,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik inlever: 3,9 aantal punten dat de ander ontvangt: 14,5
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 0 aantal punten dat de ander ontvangt: 15

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 0 aantal punten dat de ander ontvangt: 15
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 3,9 aantal punten dat de ander ontvangt: 14,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 3,9 aantal punten dat de ander ontvangt: 14,5
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 7,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 13

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 7,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 13
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 10,6 aantal punten dat de ander ontvangt: 10,6

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 10,6 aantal punten dat de ander ontvangt: 10,6
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 13 aantal punten dat de ander ontvangt: 7,5

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 13 aantal punten dat de ander ontvangt: 7,5
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 14,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 3,9

VRAAG 250

Maak een keuze. Dit is de <?>e keuze van 24.

- 1 aantal punten dat ik ontvang: 14,5 aantal punten dat de ander ontvangt: 3,9
- 2 aantal punten dat ik ontvang: 15 aantal punten dat de ander ontvangt: 0

VRAAG 260

Dit was de laatste vraag. De beslissingen van u en van de persoon aan wie u gekoppeld bent zullen in 1 op de 4 gevallen echt worden uitgekeerd.

Bijlage 6: Beschrijving van de Ring Test

In een ring test worden 2 deelnemers op anonieme basis aan elkaar gekoppeld. Zij moeten allen 24 keer een keuze maken tussen twee opties. Met elke optie wordt een positieve of negatieve hoeveelheid punten toegewezen aan de persoon zelf en de andere, anonieme, persoon waaraan men de hele test is gekoppeld. Iedere punt is 10 eurocent waard. Na de beslissingsnemer zijn 24 keuzes heeft gemaakt ontvangt zowel de beslissingsnemer als “de ander” zijn uitbetaling. Eén van de 24 te maken keuzes is in tabel 17 weergegeven.

Tabel 17

Eén van de 24 keuzes die de deelnemers moeten maken in de ring test.

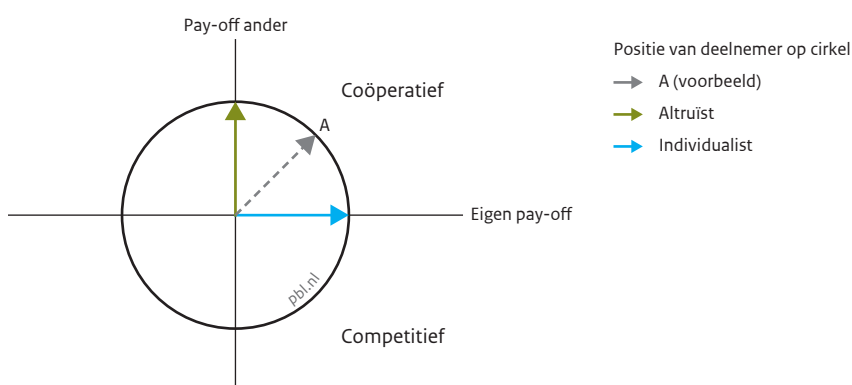
Optie A		Optie B	
Beslissingsnemer ontvangt	De ander ontvangt	Beslissingsnemer ontvangt	De ander ontvangt
+ 13	+ 7,5	+ 14,5	+ 3,9

Bij elk keuzeprobleem moet de beslissingsnemer dus kiezen tussen optie A en B. Als hij A kiest betekent dat hijzelf 1,30 euro krijgt en “de ander” 0,75 euro ontvangt; als hij daarentegen B kiest krijgt hijzelf 1,45 euro en de ander moet 0,39 euro. De vraag is dus of de beslissingsnemer bereid is 0,15 euro op te geven om de ander 0,36 euro te geven. De beslissingen kunnen worden afgetekend op de sociale-oriëntatiecirkel; zie Figuur 1.

Alle 24 keuzes worden afgetekend op de sociale oriëntatie cirkel en op basis van het gemiddelde kan elk individu worden getypologieerd. Vector (A) geeft de positie van een deelnemer aan op deze cirkel. De vector van de deelnemer wordt bepaald door het bedrag dat hij aan zichzelf heeft toegewezen op de x-as te zetten, en het bedrag dat hij aan de ander heeft toegewezen op de y-as te zetten (zie Figuur 4).

Figuur 4

De sociale oriëntatiecirkel



Bron: PBL

De hoek van de vector geeft aan in hoeverre men geeft om de ander. Sociaal psychologen hebben de posities als volgt geclassificeerd. “Individualisten” maximeren hun eigen opbrengst, en zitten tussen -22,5 en 22,5 graden, “coöperatieven” maximeren hun eigen opbrengst en dat van de ander en zitten tussen 22,5 en 67,5 graden, “altruïsten” maximeren de opbrengst van de ander en zitten tussen 67,5 en 112,5 graden en “competitieven” maximeren het verschil tussen de eigen opbrengst en dat van de ander en zitten tussen -67,5 en -22,5 graden. De meeste deelnemers zijn individualist (pro-self) of coöperatief (pro-sociaal). De Ring Test (Liebrand 1984) wordt veel gebruikt in de sociale psychologie (zie voor een overzicht Bogaert et al. 2008) en doet langzaamaan ook zijn intrede in de economische literatuur (zie o.a. Offerman et al. 1996; Vyrastekova & van Soest 2008). Zowel in laboratorium- als in veldsituaties blijkt dat de sociale oriëntaties zoals gemeten in de ringtest voorspellend te zijn voor daadwerkelijk gedrag (Bogaert et al. 2008).

Bijlage 7: Het Cheap Talk script

In het onderzoek zijn twee treatments uitgevoerd met een cheap talk script: het raadgevend verbod en het hypothetisch raadgevend verbod voor Nederland. Hieronder is de door ons gebruikte tekst opgenomen.

De stemming is dus niet bindend. Alvorens u uw stem uitbrengt, willen we het volgende opmerken:

U denkt misschien: -Deze stemming gaat over het verbeteren van dierenwelzijn, wat goed is voor de maatschappij. Natuurlijk ben ik bereid bij te dragen- en dus stemt u voor.

Maar als de stemming bindend zou zijn (zodat alle huishoudens, inclusief uw huishouden, verplicht zouden zijn hun tegoed uitsluitend te besteden aan biologisch vlees als de meerderheid voor stemt), dan denkt u misschien als volgt:

- Met mijn tegoed van euro kan ik de komende week genoeg vlees kopen voor mijn huishouden als ik het aan niet-biologisch vlees besteed. Als ik het tegoed daarentegen aan biologisch vlees moet besteden, dan kan ik met het tegoed maar ongeveer de helft van het benodigde vlees kopen.*

U kunt zich dan afvragen:

- Wil ik ècht het tegoed besteden aan biologisch vlees? Als de meerderheid voor stemt en de uitslag bindend zou zijn, dan zouden de andere 30 huishoudens ook hun tegoed moeten besteden aan biologisch vlees. Er zou dan een flinke bijdrage worden geleverd aan dierenwelzijn in Nederland. Of besteed ik het tegoed van mijn huishouden misschien toch liever aan de aanschaf van niet-biologisch vlees zodat ik het bespaarde huishoudgeld aan andere dingen zou kunnen uitgeven?*

We hopen dat u deze afwegingen in uw achterhoofd wilt houden bij het uitbrengen van uw stem, en dat u uw stem uitbrengt alsof de stemming bindend is."

Bijlage 8: Uitgevoerde pilots

B8.1 Opzet pilots

Voorafgaand aan het hoofdonderzoek is een pilotonderzoek uitgevoerd. Dit pilotonderzoek had de volgende doelstellingen:

1. Bepalen of de keuze tussen duurzame en niet-duurzame productalternatieven wordt gezien als een (sociaal) dilemma;
2. Bepalen of de gegeven informatie goed wordt begrepen en verwerkt (werken de condities zoals we willen, hoe komt de boodschap over, is men bereid deel te nemen, begrijpt men de instructies, wat denkt men dat het doel is, etc.);
3. Bepalen of de registratiematerialen duidelijk zijn: is het duidelijk wat de bedoeling is, is de uitnodiging begrijpelijk, enzovoort;
4. Bepalen in welke mate men van plan is voor of tegen te stemmen in het referendum.

Het pilot onderzoek bestond uit een kwalitatief en een kwantitatief onderzoek. Het kwalitatieve deel van de pilot had als doel te bepalen of de gegeven informatie met betrekking tot gangbare en duurzamere productalternatieven juist overkomt en in welke mate en waarom men van plan is vóór of tegen te stemmen. De kwantitatieve deel van de pilot had als doel meer zicht te krijgen op de mogelijke problemen bij het uitvoeren van het experiment.

B 8.1.1 Kwalitatieve pilot

Het kwalitatieve onderzoek bestond uit gesprekken (diepte-interviews) van 45 minuten met 22 personen uit dezelfde doelgroep als in het hoofdonderzoek. Zowel de screeningsvragenlijst (Fase 0) als de instructies van het experiment (Fase 1) zijn door de deelnemers gelezen in het bijzijn van een interviewer. Deze ondervroeg hen uitgebreid in hoeverre zij de teksten begrepen en wat hun interpretatie van de teksten was. Daarnaast zijn de registratieformulieren ten behoeve van het experiment getest. Om een realistisch beeld te geven is zoveel mogelijk gewerkt met de feitelijke onderzoeksmaterialen (geprogrammeerde vragenlijsten, registratieformulieren, uitnodigingsbrieven, etc). In eerste instantie zijn aan 18 respondenten de screeningsvragenlijst (Fase 0) en de instructie (Fase 1) voorgelegd voor vier treatments met een groepsgrootte van 31 personen (Raadgevend verbod mét cheap talk, Bindend verbod, Bindend subsidie en Conditioneel bindend verbod) zowel voor de vlees- als de chocolade casus.⁵ De deelnemers begrepen de afweging die gemaakt moest worden. Ook zag men de maatschappelijke wenselijkheid van biologisch vlees en Max Havelaar chocolade in. De door de deelnemers gehouden redeneringen waren consistent met hun uiteindelijke keuze. Op basis van de reacties van de deelnemers zijn de teksten iteratief aangepast.

Daarnaast zijn een drietal effecten waargenomen welke minder gewenst lijken te zijn:

1. Het bleek dat mensen dachten dat het toegekende tegoed bedoeld was voor het aanschaffen van de duurzame variant.
2. Men bleek een groepsgrootte van ca. 30 huishoudens als niet groot genoeg te ervaren om een substantieel effect op diervriendelijkheid te kunnen bereiken.
3. Daarnaast bleek dat men moeite had met het beperken van de keuzevrijheid van anderen, ook al weet men dat het besluit met meerderheid van stemmen genomen wordt.

Na het bevragen van 18 deelnemers zijn de teksten nogmaals aangepast, waarbij getracht is deze drie punten te ondervangen. De belangrijkste wijziging betrof een neutralere introductie van de instructie en de teksten zijn eenvoudiger geformuleerd. Vervolgens zijn de aangepaste teksten op een vergelijkbare wijze voorgelegd aan 4 andere deelnemers, waarbij expliciet is gekeken naar de drie eerder genoemde punten:

- Ad 1) Het idee bij de deelnemers dat het de bedoeling is het toegekende geld uit te geven aan biologisch vlees, kwam nu minder sterk naar voren. Aangezien in het experiment er geen interviewer naast zal zitten verwachten we dat dit punt in het experiment minder speelt. En voor zover het punt nog wel speelt, is het geen onoverkomelijk probleem. De resterende perceptie geldt namelijk voor alle deelnemers, terwijl de analyse gericht is op het vergelijken binnen en tussen groepen deelnemers.
- Ad 2) Dat er een sociaal dilemma speelt, werd door de deelnemers duidelijk aangegeven. Dit ondanks het feit dat men zich ervan bewust was dat het kopen van biologisch vlees door een groep van 31 huishoudens gedurende één week, een beperkt effect heeft op het dierenwelzijn in Nederland.
- Ad 3) Het niet willen beperken van de keuzevrijheid van anderen werd door geen van de deelnemers meer spontaan aangegeven. Ook hier stemde 2 van de 4 deelnemers vóór de aankoop van biologisch vlees.

De resterende onduidelijkheden in de lastigste treatmentteksten (conditioneel en subsidie treatment) zijn eruit gehaald. Om te testen of de teksten nu wél duidelijk zijn, zijn deze nog een keer voorgelegd aan een tiental collega's die het onderzoek niet kenden. Ook hier gaf een deel aan dat zij in een dilemma zouden komen als zij het experiment daadwerkelijk zouden moeten doorlopen. Ook hier gaf geen van allen spontaan aan dat zij de keuzevrijheid van anderen niet wilden beperken. Op basis van deze positieve bevindingen is besloten pilot om het kwantitatieve deel van de pilot in te gaan. Overigens heeft in de kwalitatieve pilot ongeveer de helft van de deelnemers die de vleescasus voorgelegd kregen aangegeven vóór biologisch vlees te willen stemmen.

B8.1.2 Kwantitatieve pilot

Het kwantitatieve deel van de pilot had tot doel meer zicht te krijgen op de mogelijke problemen bij het uitvoeren van het experiment. Dit deel bestond uit het uitvoeren van het volledige experiment voor vier verschillende treatments; Bindend subsidie, Bindend verbod, Conditioneel bindend verbod en Raadgevend verbod met cheap talk. Alle deelnemers in de kwantitatieve pilot hebben het volledige experiment doorlopen. Hieronder worden de bevindingen kort weergegeven, in Bijlage 8 komen deze uitgebreid aan de orde.

We zien geen aanleiding dat de respons selectief is geweest wat betreft: m/v verhouding, stemgedrag, houding t.o.v. overheidsbeleid en diervriendelijkheid en het zelf gerapporteerde aankoopgedrag van biologisch vlees en Max Havelaar chocolade. De uitval tijdens de registratieweek lijkt afhankelijk te zijn van het treatment én het wel of niet overeenstemmen van de groepsuitslag en de eigen stem. Voor en tegenstemmers discrimineren op verschillende variabelen. Aangezien men het een moeilijke afweging vindt lijkt men in een dilemma te zijn gebracht.

Ongeveer de helft van de deelnemers stemt vóór het kopen van biologisch vlees, waarbij tussen de treatments minder variantie zit dan van tevoren gedacht. In Bindend subsidie constateren we minder vóór stemmers dan in Raadgevend verbod mét cheap talk en Bindend verbod. Aangezien de deelnemers is gevraagd in het enige raadgevende treatment te doen alsof dit een bindend treatment is (Raadgevend verbod mét cheap talk), kan het zijn dat in het hoofdexperiment het Raadgeven verbod (zonder cheap talk) een andere verhouding laat zien tussen vóór- en tegenstemmers.

In de twee bindende treatments (Bindend verbod en Conditioneel bindend verbod) houdt bijna iedereen zich aan de voorwaarden om in aanmerking te komen voor uitbetaling van het vooraf toegekende tegoed. De meeste deelnemers in Bindend verbod kochten biologisch vlees en in Conditioneel bindend verbod hield men zich aan de eerder gedane individuele toezeggingen. In de twee andere treatments (Bindend subsidie en Raadgevend verbod mét cheap talk) was men uiteindelijk vrij te kiezen tussen biologisch- en gangbaar vlees. De groep Bindend subsidie stemde tegen, waardoor men vrij was te kiezen voor biologisch of gangbaar vlees. In Raadgevend verbod mét cheap talk was men sowieso vrij in deze keuze. Toch blijkt dat in Raadgevend verbod mét cheap talk het aandeel mensen dat biologisch heeft gekocht significant hoger te liggen dan in Bindend subsidie. Het lijkt erop dat morele overwegingen hier een rol spelen; men vindt het vervelend een eerder gemaakte 'belofte' (=voor stemmen) te breken. Voor deze twee groepen blijkt dat als mensen ingedeeld worden naar sociale oriëntatie dat "pro-sociale" mensen eerder geneigd vóór te stemmen en hun budget te besteden aan biologisch vlees dan niet meer op zichzelf georiënteerde mensen.

Uit de slotvragenlijst blijkt dat een grote meerderheid van de deelnemers zegt dat de overheid (veel) strenger moet optreden om dierenwelzijn te bevorderen (68 procent), ook als deze maatregelen tot een hogere vleesprijs leiden (59 procent). Ook zeggen de meesten dat, na de opgedane ervaringen, zij dezelfde beslissing zouden nemen als ze nog een keer aan het experiment mogen deelnemen. De beschikbaarheid van biologisch vlees laat nog te wensen over. Men is tevreden met de uitslag van de stemming van de groep, ook de mensen die hun zin niet hebben gekregen. De groep die het minste biologische vlees heeft gekocht (Bindend subsidie) lijkt het minst tevreden te zijn.

Uit de resultaten van de kwantitatieve pilot kan geconcludeerd worden dat de deelnemers in een dilemma zijn gebracht. Het verschil in acceptatie voor manieren waarop mensen tot duurzaam gedrag gedwongen kunnen worden, kan afgeleid worden uit de stemverhoudingen binnen de verschillende treatments. Dit kan worden aangevuld met gegevens over de tevredenheid van het groepsbesluit en eigen handelen.

Op basis van deze bevindingen denken we dat het zinvol is om het hoofdexperiment uit te gaan voeren, zij het met een aantal aanpassingen op het oorspronkelijke design. De hieronder voorgestelde aanpassingen zijn reeds in het beschreven onderzoeksdesign opgenomen.

Aanpassingen:

- De selectieve uitval moet zoveel mogelijk worden voorkomen door tijdens de registratieweek de deelnemers een herinnering te sturen.

- Uitvallers die niet hebben geregistreerd wordt nog wel de ringtest aangeboden om erachter te komen of dit deel van de non-respons selectief is voor sociale oriëntatie.
- Een vraag over inkomen wordt meegenomen in het hoofdonderzoek.
- Om het belofte en cadeau effect (zie paragraaf 3.2.1) in het raadgevend verbod te kunnen meten wordt een treatment opgenomen (hypothetisch raadgevend verbod), welke gelijk is aan raadgevend verbod, maar er wordt niet daadwerkelijk overgegaan tot aankopen. Daarnaast is dit treatment een goede tussenstap tussen het Raadgevend verbod in het experiment en het parallel uit te voeren stated preference onderzoek (CVM) waarin geen sprake is van het doen van daadwerkelijke aankopen.
- Om meer zicht te krijgen op de mogelijke rol die het sociale dilemma heeft bij het maken van de individuele keuze wordt een extra treatment opgenomen, gelijk aan Bindend verbod, maar zonder groepeffect; het individueel bindende treatment (individueel bindend verbod). In dit treatment moet men individueel stemmen en moet men zich aan de eigen toezegging houden. Ook dit treatment is een goede tussenstap tussen Bindend verbod in het experiment en het parallel uit te voeren stated preference onderzoek (CVM) waarin geen sprake is van een groep.
- Om meer inzicht te krijgen welke invloed het deelnemen aan een referendum en het krijgen van de stemuitslag heeft op het aankoopgedrag in een niet-bindende, raadgevende situatie wordt een treatment toegevoegd waarin de deelnemer geen uitspraak hoeft te doen, maar na het krijgen van informatie enkel aankopen moet doen (enkel aankopen).
- Om het aantal treatments beperkt te houden wordt ervoor gekozen om het oorspronkelijk geplande raadgevend treatment zonder moreel beroep te laten vervallen.

Tot slot is bij sommige treatments het aantal benodigde groepen gereduceerd omdat minder groepen in combinatie met de nieuwe treatments voldoende mogelijkheden geven om tot een zinvolle vergelijking te komen.

B8.2 Uitgebreide bevindingen kwantitatieve pilot

In tabel 18 worden de eerste twee fasen van de pilot schematisch weergegeven, waarna de relevante bevindingen worden besproken. Voordat de kwantitatieve pilot was uitgevoerd bestond het onderzoeksdesign uit de 7 treatments welke in tabel 18 zijn opgenomen.

Tabel 18

Schematisch weergave van Fase 0 en Fase 1 van de kwantitatieve pilot

	Pilot	Fase 0	Fase 1			
	kwalitatief	Sample	Instructies, stemming en ex-ante evaluatie			
		start	eind	start	eind	
Datum	okt-09	5-nov-09	11-nov-09	11-nov-09	22-nov-09	
		Screening		Instructie	Stemming	Ex ante evaluatie
		uitgestuurd	retour			
	N					
Treatment						
Raadgevend verbod	x					
Raadgevend verbod , met cheap talk	x			x	x	40
Raadgevend verbod zonder feedback						
Raadgevend verbod zonder moreel beroep						
Bindend verbod	x			x	x	37
Bindend subsidie	x			x	x	47
Conditioneel bindend verbod	x			x	x	39
N	22	500	316	175		163
						fase 0-1
Non-respons						7%

B8.2.1 Fase 0 Sample en non-respons

Sample

Er is een a-selectie steekproef getrokken van 500 mensen die verantwoordelijk zijn voor de dagelijkse boodschappen. Circa $\frac{3}{4}$ van de deelnemers is dan ook vrouw. Ca. 85 procent van de deelnemers koopt minimaal 1x per 2 weken vlees en 10 procent zegt minimaal 1x per 2 weken biologisch vlees te kopen. Ca. 75 procent koopt minimaal 1x per maand chocolade en 35 procent zegt minimaal 1x per maand chocolade met Max Havelaar keurmerk te kopen.

Non respons

Reductie van 500 deelnemers naar 316 deelnemers tijdens fase 0 door:

- Mensen die de mail niet hebben geopend.
- Sluiten van de vragenlijst bij bereiken van circa 300 deelnemers
- Enkel als men deel wilde nemen aan het onderzoek (globale beschrijving van de opzet werd gegeven, maar niet het onderwerp), ging men mogelijk fase 1 in.

Er is tussen fase 0 en fase 1 een selectie gemaakt van 175 uit 316 deelnemers wegens:

- Beschikbaarheid in de onderzoeksperiode
- Zij moesten minimaal 1x per week vlees kopen
- Beperking van de N, om uiteindelijk met 125 deelnemers te kunnen eindigen

Non respons Fase 0 en 1: 7 procent (175 naar 163 deelnemers)

- Naar ervaring van Veldkamp is een uitval van 10 procent normaal bij een vervolgenquête.
- Non respons voor een groot deel te verklaren doordat mensen de vragenlijst niet zijn gestart. Treatment afhankelijke uitval is niet waarschijnlijk aangezien pas na openen startvragenlijst treatment werd toegekend.

Non respons Fase 1 en 2: 33 procent (163 naar 109 deelnemers)

- Deze non-respons is vrij hoog. Door deelnemers gerapporteerde redenen uitval door geen registratie (25 procent uitval): Vergeten, druk, ziekte of bonnetjes weggegooid.
- In eerste instantie lijkt non-respons bij Bindend subsidie relatief hoog (45 procent) en in Raadgevend verbod mét cheap talk relatief laag (17 procent). In beide treatments kon men het tegoed vrij besteden. Zie voor een nadere analyse hieronder.

Non respons Fase 1 en 3: 10 procent (163 naar 146 deelnemers)

- Groot deel van de mensen die niet hebben geregistreerd hebben wél een verkorte slotvragenlijst ingevuld.
- Zij staan niet kritischer tegenover een strengere overheidsbeleid wat betreft diervriendelijkheid.

Nadere analyse non-random uitval

In totaal hebben 163 mensen de instructies geopend en hun stem uitgebracht. Deze 163 mensen hebben alleen feedback ontvangen op de uitslag, en zijn uitgenodigd vlees te kopen. De uitval daarna (niet invullen slotvragenlijst en niet doen van aankopen/opsturen van de bonnetjes) zou specifiek kunnen zijn voor de verschillende treatments, of niet. We proberen te verklaren waarom 103 mensen het gehele experiment hebben doorlopen, en 60 niet. Verklarende variabelen hierbij zijn de treatment dummies, of de groep hetzelfde stemde als het individu (zingekregen), en interactietermen tussen de verschillende dummies (zie tabel 19)

De uitval is niet random geweest. Als men zijn zin heeft gekregen leidt dit tot een lagere uitval. Daarnaast zijn er minder deelnemers uitgevallen in Raadgevend verbod mét cheap talk, ongeacht of men zijn zin heeft gekregen of niet. (Als je niet je zin hebt gekregen dan zijn zingekregen en Raadgevend verbod mét cheap talk zingekregen beide 0 en is het effect 0,971. Als je wel je zin hebt gekregen zijn zingekregen en Raadgevend verbod mét cheap talk zingekregen beide 1, maar vallen de coëfficiënten 1,065 en -1,048 tegen elkaar weg.)

Tabel 19
Analyse van 'survival rates'

	(1)	(2)	(3)	(4)
	surv_103	surv_103	surv_103	surv_103
Bindend subsidie	-0,335 (0,275)	-0,283 (0,278)	-0,254 (0,282)	0,126 (0,393)
Bindend verbod	-0,0515 (0,294)			
Raadgevend verbod mét cheap talk	0,394 (0,301)	0,446 (0,304)	0,482 (0,308)	0,971** (0,426)
zingekregen			0,439* (0,238)	1,065** (0,443)
Bindend subsidie zingekregen				-0,788 (0,577)
Raadgevend verbod mét cheap talk zingekregen				-1,048* (0,626)
_cons	0,361* (0,206)	0,310 (0,210)	0,0850 (0,245)	-0,223 (0,307)
N	163	124	124	124
pseudo R2	0,031	0,041	0,062	0,081

Standard errors in parentheses

* $p < 0,10$, ** $p < 0,05$, *** $p < 0,01$

B8.2.2 Fase 1 Instructies, stemming en ex-ante evaluatie

Verschillen tussen voor- en tegenstemmers

- Vóór- of tegen stemmen is niet afhankelijk van sekse.
- Men is het erover eens dat biologisch vlees duurder, gezonder en lekkerder is en ook goed voor dierenwelzijn. Smaak is niet de belangrijkste redenen om vóór te stemmen.
- Voorstemmers denken wat vaker dan tegenstemmers dat ook het milieu beter af is met biologisch vlees. Ook zijn zij meer overtuigd van een goede verkrijgbaarheid van biologisch vlees en denken zij vaker dat biologisch kopen anderen ertoe verleid ook biologisch te gaan kopen.
- Voordat de stemuitslag is gegeven schat men aantal voorstemmers hoger in dan werkelijk. De mate waarin verschilt enigszins per treatment. Over de drie treatments samen (zonder Conditioneel bindend verbod) is het verschil significant ($p=0,04$, Wilcoxon test).
- Mensen die nooit biologisch vlees kopen stemmen wat vaker tegen (60 procent, versus 40 procent voor).
- Deelnemers uit de regio oost stemmen eerder tegen, evenals ouderen (70+).
- Als de deelnemers worden ingedeeld naar hun waardepatroon blijkt dat zoals verwacht Ruimdenkers en Zorgzamen vaker vóór stemmen en de Luxezoekers vaker tegen. Een aparte positie lijkt door de Geëngageerden te worden ingenomen; zij zijn verdeeld.
- MBO-ers stemmen in Bindend verbod sneller voor, en in Bindend subsidie sneller tegen.
- De SP stemmers stemmen vaker voor biologisch vlees, CDA en PvdA stemmers vaker tegen.
- Hoe groter het huishouden, hoe sneller men vóór het kopen van biologisch vlees stemt. Opvallend, aangezien de grotere huishoudens ook een hoger tegoed krijgen. Verwachting was dat als de prijs om vóór te stemmen hoger wordt, men minder snel vóór zou stemmen. (Men handelt vervolgens ook zoals men heeft gestemd.) Dit kan samenhangen met het inkomen (grote huishoudens hebben vaak een hoger inkomen), maar ook met het hebben van kinderen. Het gegeven inkomen mist in de kwantitatieve pilot.
- Tegenstemmers schatten huidige verkopen hoger in dan vóórstemmers, verschil is net significant op 10 procent niveau (Mann-Whitney U test).
- Tegenstemmers denken vaker dat anderen ook tegen zullen stemmen, hetzelfde geldt voor de voorstemmers. Deze meningen zijn significant verschillend ($p=0,000$, Fisher exact test).

Motivatie stemgedrag

- Voorstemmers noemen dierenwelzijn en milieu als belangrijkste redenen.
- Tegenstemmers vinden de hogere prijs een probleem. Ook zegt een flink deel dat zij anderen niet willen opleggen biologisch vlees te kopen. Blijkt overigens dat onder deze laatste groep er een flink aantal is die uiteindelijk zelf geen biologisch vlees koopt. Anderen niet willen verplichten lijkt ook een manier om te zeggen 'ik wil zelf niet gebonden worden'.

Afweging voor de stemming

- Op de vraag of men het een moeilijke afweging vond geeft een aanzienlijk deel (ca. 30 procent) aan dat zij dat wel vonden.
- Deelnemers in Bindend verbod vonden de afweging relatief het moeilijkst en in Raadgevend verbod mét cheap talk het makkelijkst. Maar dit verschil is niet significant.
- Deelnemers die tegen hebben gestemd vonden de afweging significant moeilijker dan deelnemers die voor hebben gestemd ($p=0,000$, Mann-Whitney U test).

Tabel 20

Schematisch weergave van Fase 2 en Fase 3 van de kwantitatieve pilot

	Fase 2				Fase 3		
	Uitslag stemming		en aankopen		Slotvragenlijst		
	start		eind		start	Eind	
Datum	27-nov-09		4-dec-09		11-dec-09	20-dec-09	
	Uitslag groep		Gevolg	Aan- kopen	Aandeel tegoed biologisch	Aandeel t.o.v. standaard	Slotvragenlijst
	voor	tegen		bestede aan	hoeveelheid ⁶		
	N	N		N		N	
Treatment							
Raadgevend							
Raadgevend, met cheap talk	18	19	vrij, geen verbod	33	53%	42%	37
Raadgevend zonder feedback							
Raadgevend, zonder moreel beroep							
Bindend verbod	20	13	verbod, bindend	24	97%	60%	33
Bindend subsidie	20	21	vrij, geen subsidie	25	24%	24%	41
Conditioneel bindend verbod	18	19	houden aan eigen toezegging	26	53%	42%	35
N	76	72		109			146
	fase 1-2				fase 1-3		
Non-respons	33%				10%		

B8.2.3 Fase 2 Uitslag stemming en Aankopen**Stemgedrag voor de verschillende treatments**

De uitkomsten van het stemgedrag in de verschillende treatments is weergegeven in tabel 21. Er is minder variantie in stemgedrag tussen de treatments dan we van tevoren hadden gedacht.

Tabel 21

Stemgedrag en treatment

	Bindend subsidie	Bindend verbod	Conditioneel bindend verbod	Raadgevend verbod mét cheap talk
Vote favor	20	20	19	18
Vote against	21	13	16	19
Total	41	33	35	37

De vraag is dan of we de kans op vóórstemmen kunnen verklaren aan de hand van treatment dummies, en aan de hand van de sociale oriëntatie (=uitkomst ringtest) van deelnemers (inclusief interactie termen); zie tabel 22.⁷

Tabel 22
Verklaring van stemgedrag

	(1) Votefav	(2) votefav	(3) votefav
Bindend subsidie	-0,594 (0,391)	-0,583 (0,386)	-1,105** (0,543)
Raadgevend verbod mét cheap talk	-0,693* (0,364)	-0,682* (0,359)	-0,767 (0,476)
Indiv	-0,0779 (0,417)		
Coop	0,518 (0,402)	0,568* (0,298)	0,174 (0,551)
Bindend subsidie_coop			1,105 (0,788)
Raadgevend verbod mét cheap talk _coop			0,162 (0,721)
_cons	0,312 (0,437)	0,254 (0,305)	0,431 (0,374)
N	77	77	77
pseudo R ²	0,076	0,075	0,098

We vinden dat coöperatieve mensen vaker voor stemmen, maar dat als rekening wordt gehouden met de verdeling over de treatments, er uiteindelijk significant minder mensen voorstemmen in Bindend subsidie dan in Raadgevend verbod mét cheap talk en Bindend verbod.

NB: De kwantitatieve pilot omvatte enkel Raadgevend verbod mét cheap talk als niet-bindend treatment. Het kan goed zijn dat Raadgevend verbod (dus zonder cheap talk) een andere stemverhouding oplevert.

Het verschil tussen zeggen en doen

De aankopen van biologisch vlees verschillen sterk per treatment. Er wordt lang niet altijd gekocht naargelang de eerder uitgebrachte individuele stem. In Bindend verbod en groepsuitslag voor (men moet biologisch vlees kopen) koopt men het meeste biologische vlees. In Conditioneel bindend verbod houdt iedereen zich aan zijn eigen individuele toezegging.

In Raadgevend verbod mét cheap talk koopt niet iedereen in overeenstemming met de eigen stem. Dit hangt ook af van de groepsuitslag. In Raadgevend verbod mét cheap talk is het niet zo dat iedereen dezelfde groepsuitslag te horen heeft gekregen. Sommigen deelnemers hebben te horen gekregen dat de meerderheid tegen heeft gestemd, anderen hebben te horen gekregen dat de meerderheid vóór heeft gestemd. Deelnemers in Raadgevend verbod mét cheap talk kopen alleen biologisch als zowel hun eigen stem als groepsuitkomst vóór is (tabel 23).

Tabel 23

Groepsuitkomst, eigen stem en gedrag voor Raadgevend verbod mét cheap talk

Groepsuitkomst	Eigen stem	Aankoop	Aantal
Voor (26)	Voor (11)	Alleen biologisch	8
		Alleen gangbaar	2
		Beide	1
	Tegen (15)	Alleen biologisch	0
		Alleen gangbaar	8
		Beide	7
Tegen (5)	Voor (3)	Alleen biologisch	0
		Alleen gangbaar	1
		Beide	2
	Tegen (2)	Alleen biologisch	0
		Alleen gangbaar	1
		Beide	1

In twee van de vier treatments, Bindend subsidie en Raadgevend verbod mét cheap talk, zijn mensen uiteindelijk vrij te kiezen wat ze willen. In tabel 24 zijn de stemuitkomsten weergegeven (aantal stemmen voor, en aantal stemmen tegen) voor deze twee treatments, en vervolgens ook het aantal mensen dat daadwerkelijk biologisch vlees heeft gekocht⁸.

Opvallend is dat men in Bindend subsidie aanzienlijk minder vaak biologisch vlees koopt dan in Raadgevend verbod mét cheap talk. In beide treatments is er geen reden om nee te stemmen terwijl je liever wilt dat de groepsuitslag vóór wordt. Behalve als je het vervelend vindt om je 'belofte' (eigen individuele stem) te breken. Het zou kunnen dat wat de deelnemers uiteindelijk 'doen' verklaard wordt doordat zij het vervelend vinden om een gedane 'belofte' (de individuele stem) niet na te komen.

Als er geen verschil zou zijn tussen "zeggen en doen", dan zouden we verwachten dat in Bindend subsidie 20 mensen biologisch vlees zouden kopen, en 21 niet. We vinden dat slechts 3 van de 20 voorstemmers daadwerkelijk biologisch vlees koopt, en slechts 1 van de 21 tegenstemmers. Dit verschil in aankoopgedrag verschilt niet significant tussen de voor- en tegenstemmers; het morele aspect van je aan je belofte houden is afwezig bij Bindend subsidie.

Het morele aspect lijkt wel een rol te spelen bij Raadgevend verbod mét cheap talk. Hier zeggen 18 mensen dat ze willen dat de gehele groep zijn budget besteed aan biologisch vlees, en van die 18 doen 8 dat uiteindelijk zelf ook. Het is duidelijk dat 8/18 een significant lager aandeel is dan 18/18, maar het is wel hoger dan het aandeel van de neestemmers die biologisch vlees kopen; dat zijn er 0 van de 19. Dit verschil is significant. Morele overwegingen spelen waarschijnlijk een rol in Raadgevend verbod mét cheap talk.

Tabel 24

Zeggen en doen voor Bindend subsidie en Raadgevend verbod mét cheap talk

	VoteFav	VoteNeg	VoteFav* KoopBiolOnl	VoteNeg* KoopBiolOnl	Fisher exact
Bindend subsidie	20	21	3/20	1/21	p = 0,343
Raadgevend verbod mét cheap talk	18	19	8/18	0/19	p = 0,001
Fisher exact			p=0,074	p = 0,999	

Zeggen en doen naar sociale oriëntatie

Na de slotvragenlijst wordt met de ringtest vastgesteld of men altruïstisch, coöperatief, competitief of individualistisch is. Uit de literatuur is met vergelijkbare testen een percentage individualisten en coöperatieven bekend van ongeveer 60 procent en 30 procent. In deze pilot vinden we een afwijkende verhouding; 35 procent individualisten, 45 procent coöperators, 9 procent competitieven en 6 procent altruïsten.

Wellicht is de uitkomst voor Bindend subsidie en Raadgevend verbod mét cheap talk te verklaren aan de hand van de vertegenwoordiging van de verschillende types mensen in de treatments. Als we kijken naar stemgedrag, vinden we dat coöperatieve of altruïstische mensen vaker voorstemmen dan individualistische of competitieve mensen, maar dat verschil is alleen significant in Bindend subsidie (tabel 25).

Tabel 25

Stemgedrag (voor biologisch vlees) van coöperatieve of altruïstische en individualistische of competitieve mensen

Stemde	Indiv. & Comp. voor / tegen	Coöp. & Altr. voor / tegen	Fisher exact
Bindend subsidie	2/11	9/14	p = 0,042
Raadgevend verbod mét cheap talk	6/17	9/16	p = 0,303

Laten we nu kijken naar het aankoopgedrag van coöperatieve of altruïstische en individualistische of competitieve mensen. Kopen coöperatieve of altruïstische mensen daadwerkelijk meer biologisch vlees, als ze vrij zijn hun budget te besteden waaraan ze maar willen?

Tabel 26

Aankoopgedrag biologisch vlees van coöperatieve of altruïstische en individualistische of competitieve mensen

Kocht	Indiv. & Comp. wel/niet	Coöp. & Altr. wel / niet	Fisher exact
Bindend subsidie	0/11	4/14	p = 0,105
Raadgevend verbod mét cheap talk	2/17	6/16	p = 0,118

We vinden dat inderdaad coöperatieve of altruïstische mensen marginaal significant (is op 12 procent) meer geneigd zijn hun budget te besteden aan biologisch vlees dan individualistische of competitieve mensen.

Typologie op basis van Conditioneel bindend verbod

Op basis van de toezeggingen van de deelnemers aan Conditioneel bindend verbod kunnen we mensen classificeren in vier types: leiders (kiezen altijd voor biologisch vlees), carnivoren (kiezen nooit voor biologisch vlees), volgers (mensen die alleen toezeggen biologisch vlees te kopen als er genoeg anderen zijn die dat ook toezeggen), en "satisficers" (mensen die (niet) toezeggen biologisch vlees te kopen als er bijna niemand (iedereen) biologisch koopt). Iedereen met twee of meer switchpunten hebben we niet geclassificeerd. Het resultaat van de uitkomsten staat in tabel 27.

Tabel 27

Typologie op basis van Conditioneel bindend verbod

	Leaders	Carnivoren	Followers	Satisficers	Other
	11/35	9/35	5/35	3/35	7/35

De verschillende typen correleren niet erg sterk met de gemeten sociale oriëntaties. Alleen carnivoren (zeggen altijd nee) zijn negatief en significant (p = 0,085) gecorreleerd met coöperatieve of altruïstische mensen. Oftewel, als iemand als coöperatieve of altruïstische is geclassificeerd, is hij/zij niet een eeuwige nee-stemmer.

Tweede stemronde

Na het doen van de aankopen wordt in de slotvragenlijst gevraagd wat men zou stemmen als men de gelegenheid zou hebben het nog een keer te doen. Het grootste deel zegt bij het door hen eerder ingenomen standpunt te blijven (87 deelnemers). Drie voorstemmers zeggen tegen te gaan stemmen en 19 tegenstemmers zeggen de volgende keer vóór te gaan stemmen. In Bindend subsidie en Bindend verbod is het percentage dat zegt de volgende keer vóór te stemmen (76 procent) aanzienlijk hoger van in Raadgevend verbod mét cheap talk (55 procent). Dit verschil is significant (p=0,10, Fisher exact).

B8.2.4 Fase 3 Slotvragenlijst

Overheidsbeleid

Ca. 2/3 vindt dat de overheid strenger moet zijn om dierenwelzijn te verbeteren. Ca. 60 procent vindt dat nog steeds als daarbij ook de gevolgen van strenger overheidsbeleid worden genoemd (incl. een hogere prijs). De deelnemers die geen aankopen hebben geregistreerd vinden dit in nog iets grotere mate, maar zij zijn dan ook niet met de praktijk geconfronteerd.

De helft van de deelnemers vond dat het aanbod en variatie biologisch vlees biologisch onvoldoende. Het overgrote deel (85 procent) vond biologisch vlees wel lekkerder dan de normale variant. Voorstemmers vonden dat vaker dan tegenstemmers.

Tevredenheid

Men is in het algemeen tevreden met de uitslag van de stemming van de groep. Mensen die hun zin kregen wat meer. Opvallend is dat de deelnemers die iets moesten doen wat zij niet hadden gestemd ook tevreden waren. Men is ook tevreden met de eigen aankopen en die van anderen. In Bindend subsidie (groepsbeslissing: tegen) is men het minst tevreden over de aankoop van anderen.

B8.2.5 Gevolgen onderzoeksdesign

Respons

De selectieve uitval moet zoveel mogelijk worden voorkomen door tijdens de registratieweek de deelnemers een herinnering te sturen. Uitvallers die niet hebben geregistreerd wordt nog wel de ringtest aangeboden om erachter te komen of dit deel van de non-respons selectief is voor sociale oriëntatie.

Vaststellen van de hypothetische vertekening

De verwachting is dat het verschil in stemgedrag tussen een bindend en niet bindend treatment enkel veroorzaakt wordt door de hypothetische vertekening. Uit de resultaten van de pilot blijkt echter dat ook morele aspecten een rol spelen in Raadgevend verbod mét cheap talk als daadwerkelijk tot aankopen wordt overgegaan. Waarschijnlijk omdat men zich aan de eerder gemaakte 'belofte' wil houden. Deze belofte speelt in het Bindend subsidie treatment geen rol. Een meerderheid heeft in Bindend subsidie tegen gestemd waardoor de vóór stemmers zich niet meer gebonden voelden aan hun individuele stem. Dat maakt het verschil tussen Raadgevend verbod mét cheap talk en Bindend subsidie ambigu. De bereidheid vóór te stemmen kan in Raadgevend verbod mét cheap talk lager zijn omdat de deelnemer zijn belofte niet wil breken, terwijl in Bindend subsidie de bereidheid om vóór te stemmen lager kan zijn omdat de deelnemer daadwerkelijk wordt gehouden aan de groepsuitkomst (hypothetische vertekening).

We concluderen dat het zinvol is om een treatment toe te voegen waarin de deelnemer zich niet moreel gebonden voelt aan zijn gedane uitspraak. Dit treatment is gelijk aan Raadgevend verbod, maar de fase waarin daadwerkelijk aankopen moeten worden gedaan ontbreekt (Hypothetisch raadgevend verbod). Hierop worden twee varianten uitgevoerd; één waarbij duidelijk sprake is van een groep van 31 mensen die dit besluit moeten nemen (Hypothetisch raadgevend verbod) en één waarbij sprake is van 'heel Nederland' (Hypothetisch raadgevend verbod heel Nederland, onbepaalde tijd).

Daarnaast is het zinvol een treatment toe te voegen waarin de deelnemer geen uitspraak hoeft te doen, maar na het krijgen van informatie zijn aankopen moet doen (Enkel aankopen). De aankoopresultaten van de deelnemers met dit treatment zijn te vergelijken met de aankoop beslissingen van Raadgevend verbod. Op deze wijze wordt meer inzicht verkregen welke invloed het deelnemen aan een referendum en het krijgen van de stemuitslag heeft op het aankoopgedrag in een niet-bindende situatie.

De rol van het sociale dilemma bij individuele keuze

Om meer zicht te krijgen op de mogelijke rol die het sociale dilemma heeft bij het maken van de individuele keuze wordt een extra treatment opgenomen, gelijk aan Bindend verbod, maar zonder groepeffect; het Individueel bindend verbod treatment. In dit treatment moet men individueel stemmen en moet men zich aan de eigen toezegging houden.

NB: Om het aantal treatments beperkt te houden wordt ervoor gekozen om het oorspronkelijk geplande treatment Raadgevend zonder moreel beroep te laten vervallen.

Bijlage 9: Uitvoering veldwerk experiment

Het experiment is eind 2010 uitgevoerd onder totaal ruim duizend deelnemers. Ongeveer $\frac{3}{4}$ van de deelnemers heeft de casus biologisch vlees voorgelegd gekregen en $\frac{1}{4}$ de casus Max Havelaar chocolade. De deelnemers voor dit experiment zijn gerekruteerd uit het respondentenbestand van NIPO. Dit bestand omvat 140.000 panelleden die op een zorgvuldige wijze zijn geworven, waarbij het aandeel 'zelfaanmelders' beperkt is. De deelnemers aan het experiment hebben de volgende fasen doorlopen:

Fase 0: Sample selectie (27-8-2010 tot 12-9-2010)

Gezien het onderwerp van het onderzoek, lag het voor de hand om bij de steekproefsamenstelling uit te gaan van diegenen die binnen het huishouden verantwoordelijk zijn voor de dagelijkse boodschappen. We zijn hierbij als volgt te werk gegaan.

- Er is een representatieve steekproef getrokken van personen van 18 jaar en ouder naar achtergrondkenmerken (sekse, leeftijd, opleidingsniveau, grootte huishouden, regio en verstedelijking). Vervolgens zijn uitsluitend personen geselecteerd van wie de WIN waarden oriëntatie⁹ en het stemgedrag bij de laatste verkiezingen bekend zijn.
- Uit deze steekproef zijn personen geselecteerd van wie bekend is dat zij binnen het huishouden verantwoordelijk zijn voor de boodschappen.
- Deze personen is per mail gevraagd of zij deel willen nemen aan onderzoek met een doorlooptijd van enkele weken en men op de nodige data niet op vakantie was, waarbij meerdere vragenlijsten ingevuld moeten worden en dat men daadwerkelijk ook een product moet gaan kopen.
- De mensen die bereid waren aan dit onderzoek mee te doen is een korte screenings vragenlijst voorgelegd (zie Bijlage 2 op pagina 75). De vragen zijn zo gesteld dat de deelnemers niet kunnen afleiden wat het doel is van deze vragenlijst.

Op basis van deze eerste screening zijn de respondenten uitgesloten die minder dan één keer per twee weken vlees of chocolade kopen.¹⁰

Fase 1 Instructie, stemming en ex-ante evaluatie (20-9-2010 tot 29-10-2010)

In dit stadium moesten de deelnemers een stem uitbrengen voor of tegen het kopen van biologisch vlees / Max Havelaar chocolade. Daartoe kregen zij eerst een uitgebreide instructie te lezen waarin het probleem, de afweging en de spelregels worden uitgelegd. Ook kregen zij een tegoed toegewezen waar van zij aankopen konden doen. Men mocht stemmen nadat de instructie gelezen was. Over welke stelling precies gestemd moest worden wordt hing af van het treatment waarin men was ingedeeld (zie de aan de deelnemers voorgelegde afwegingen). De instructies voor de verschillende treatments verschilden alleen op de onderdelen waar dit noodzakelijk is. Na de stemming werd een aantal vragen gesteld om erachter te komen wat de motivatie was geweest van de deelnemer om voor of tegen te stemmen, of men de afweging moeilijk vond en wat de verwachtingen waren over het stemgedrag van de andere deelnemers. Zie Bijlage 3 voor een weergave van de aan de respondenten voorgelegde teksten voor het bindend verbodstreatment vlees. In Hilhorst & Verhue (2011) zijn de teksten voor alle treatments opgenomen.

Fase 2 Uitslag stemming en aankopen (29-9-2010 tot 8-10-2010)

De deelnemers kregen per brief meegedeeld wat de stemverhouding was in hun groep en welke regels golden om uiteindelijk het voor hen gereserveerde tegoed uitbetaald te krijgen. In de registratieweek moesten de deelnemers hun aankopen noteren. Na afloop werden kassabonnetjes en registratieformulier naar het NIPO geretourneerd; zie Bijlage 4.

Fase 3 Slotvragenlijst en het meten van sociale oriëntatie (8-10-2010 tot 17-10-2010)

Circa 1 tot 2 weken na de registratieweek kregen de deelnemers een slotvragenlijst toegestuurd. In deze vragenlijst werd hen gevraagd wat zij hebben gekocht, hoe zij tegenover hun uiteindelijke situatie stonden (eigen keuze/gedrag versus groepskeuze/gedrag), wat de rol van de overheid had moeten zijn als het gaat om dierenwelzijn of armoede problematiek, en wat ze een volgende keer zouden gaan doen; zie Bijlage 5. Ook is in de slotvragenlijst een zogenaamde *ringtest* opgenomen. Met deze test kan in een meer abstracte situatie, los van een mogelijk met morele waarden geladen casus, worden vastgesteld of men altruïstisch, coöperatief, egoïstisch of competitief is ingesteld. De ringtest is nader beschreven in Bijlage 6.

Bijlage 10: Sample en non respons

In tabel 28 en 29 worden de fasen van het onderzoek schematisch weergegeven. Het experiment bestaat uit 14 treatments voor vlees en 6 treatments voor chocolade.

B10.1 Sample (Screening, 27-8-2010 tot 12-9-2010, Fase 0)

Aan de 1551 a-select getrokken respondenten die mee hadden gedaan aan een onderzoek over maatschappelijke vraagstukken is gevraagd of zij mee wilden doen aan een ander onderzoek, en of zij in de onderzoeksperiode aanwezig waren (globale beschrijving van de opzet werd gegeven, maar niet het onderwerp). Ca. 55 procent was bereid mee te werken en was in de onderzoeksperiode thuis. Vervolgens vielen enkele respondenten (32) af omdat zij onvoldoende vlees en chocolade kochten (minder dan 2x per maand) en vielen er respondenten af omdat zij niet hoofdverantwoordelijk waren voor de boodschappen (353). Daarna bleven er 466 respondenten over. Deze groep is vervolgens aangevuld om de gewenste groepsgrootte te bereiken. Daartoe zijn 2170 mensen benaderd die al eerder hadden aangegeven hoofdverantwoordelijk te zijn voor de boodschappen. Ca. 70 procent van deze groep heeft aangegeven bereid en beschikbaar te zijn voor het onderzoek¹¹. Vervolgens is een a-selectie trekking genomen uit deze groep, waarna 1299 respondenten overbleven. Na fase 0 waren dus 1765 respondenten beschikbaar die hoofdverantwoordelijk waren voor de boodschappen (boodschapper), voldoende vlees of chocolade kochten én tijdens de onderzoeksperiode beschikbaar waren.

Tabel 28

Respons per treatment in Fase 1 van het onderzoek

	Fase 1		
	Instructies, stemming en ex-ante evaluatie		
Datum start	20-09-10		
Datum eind	29-10-10		
	CVM	Exp	Totaal
Vlees			
Draagvlak			
Hypothetisch raadgevend verbod NL	111	56	167
Hypothetisch raadgevend verbod NL, met cheap talk	115	54	169
Bindend verbod 31		160	160
Raadgevend verbod 31		160	160
Hypothetisch raadgevend verbod 31	59	64	123
Hypothetisch raadgevend verbod 31, met cheap talk	56	61	117
Hypothetisch verbod NL, incl. woord verbod	110		110
Rol sociaal dilemma			
Individueel bindend verbod		83	83
Bindend verbod 31		160	160
Bindend verbod groep 61		111	111
Hypothetisch raadgevend verbod 31	59	64	123
Hypothetisch raadgevend verbod NL – 1 week	112		112
Conditioneel bindend verbod 31		83	83
Raadgevend verbod 31 zonder feedback		71	71
Raadgevend verbod 31		160	160
Acceptatie en effectiviteit instrumenten			
Bindend verbod 31		160	160
Bindend subsidie 31		124	124
Enkel aankoop		61	61
Subtotaal Vlees N	2000	563	1088
Uitval		16%	18%
Chocolade			
Draagvlak			
Hypothetisch verbod NL		52	52
Hypothetisch raadgevend verbod NL, met cheap talk		55	55
Bindend verbod 31		104	104
Raadgevend verbod 31		76	76
Hypothetisch raadgevend verbod 31		53	53
Hypothetisch raadgevend verbod 31 met cheap talk		53	53
Subtotaal chocolade N	435	393	393
Uitval		10%	
Totale Respons	2437		2044

Tabel 29

Respons, uitslag stemming, aankoopgedrag en respons per treatment voor Fase 2 en Fase 3 van het onderzoek

	Fase 2				Fase 3a			Fase 3b
	Uitslag stemming en aankopen				Aankopen			Ex-post evaluatie
Datum start	08-10-1020							
Datum eind	17-10-1020							
	Uitslag stemming			aandeel	aankopen	Aandeel tegoed		Ex post
	voor	tegen	aandeel	deelnemers	gedaan	besteed aan		evaluatie
	N	N	voor	gebonden	N	biol/MH	uitval	N
Vlees								
Draagvlak								
Hypothetisch raadgevend verbod NL	39	128	23%	nvt				54
Hypothetisch raadgevend verbod NL met cheap talk	18	151	11%	nvt				45
Bindend verbod 31	67	93	42%	39%	106	60%	28%	148
Raadgevend verbod 31	80	80	50%	0%	116	49%	22%	149
Hypothetisch raadgevend verbod 31	35	88	28%	nvt				59
Hypothetisch raadgevend verbod 31 met cheap talk	32	85	27%	nvt				56
Hypothetisch verbod NL incl. woord verbod	19	91	17%	nvt				0
Rol sociaal dilemma								
Individueel bindend verbod	42	41	51%	51%	62	57%	18%	76
Bindend verbod 31	67	93	42%	39%	106	60%	28%	148
Bindend verbod groep 61	56	55	50%	55%	69	65%	32%	101
Hypothetisch raadgevend verbod 31	35	88	28%	nvt				59
Hypothetisch raadgevend verbod NL – 1 week	30	82	27%	nvt				0
Conditioneel bindend verbod 31	63	20	76%	afh eig toezeg.	52	53%	30%	74
Raadgevend verbod 31 zonder feedback	39	32	55%	0%	48	55%	24%	63
Raadgevend verbod 31	80	80	50%	0%	116	49%	22%	149
Acceptatie instrumenten								
Bindend verbod 31	67	93	42%	39%	106	60%	28%	148
Bindend subsidie 31	71	53	57%	100%	52	107%	52%	109
Enkel aankoop	nvt	Nvt	Nvt	0%	40	27%	25%	53
Subtotaal vlees N					545			987
uitval:					29%			9%
Chocolade								
Draagvlak								
Hypothetisch verbod NL	11	41	21%	nvt				49
Hypothetisch raadgevend verbod NL met Cheap Talk	6	49	11%	nvt				51
Bindend verbod 31	71	33	68%	100%	50	78%	48%	96
Raadgevend verbod 31	57	19	75%	0%	33	46%	54%	72
Hypothetisch raadgevend verbod 31	23	30	43%	nvt				49
Hypothetisch raadgevend verbod 31 met Cheap Talk	17	36	32%	nvt				51
Subtotaal chocolade N					83			368
uitval:					49%			6%
Totaal					628			1355

Los van de hierboven beschreven screening is een vragenlijst afgenomen onder 670 respondenten, zonder dat is geselecteerd op het wel of niet aanwezig zijn tijdens de onderzoeksperiode (CVM). Deze 670 respondenten is enkel de instructie gegeven volgens Fase 1 van het experiment. De gehouden stemming en de uitslag verschillen niet van de stemming die is gehouden onder de andere respondenten. Daarom zijn de CVM respondenten in Tabel 28 opgeteld bij de respondenten die de volledige screening hadden doorlopen.

Door de selectie van boodschappers is uiteindelijk ruim 70 procent van de respondenten die aan het veldexperiment hebben meegedaan vrouw.

B10.2 Non respons

Non respons van Fase 0 naar Fase 1, 1^e vragenlijst niet ingevuld (uitval na screening, dus instructie en stemming niet afgerond): 18 procent vlees, 10 procent chocolade, 16 procent CVM.

- Naar ervaring van Veldkamp is een uitval van 10-15 procent normaal.
- De non respons is voor een groot deel te verklaren doordat mensen de vragenlijst niet zijn gestart. Treatment afhankelijke uitval is niet waarschijnlijk aangezien pas na openen startvragenlijst treatment werd toegekend.

NB: De non-respons zorgt er voor dat het aantal waarnemingen niet altijd te delen is door de groepsgrootte van 31 of 61 deelnemers voor de treatments: bindend verbod, raadgevend verbod, conditioneel bindend verbod, bindend subsidie en raadgevend verbod zonder feedback.

Non respons van Fase 1 naar 2 (uitval na stemming, niet geregistreerd):

Vlees, 29 procent uitval:

- Deze non-respons is vrij hoog. De meest genoemde redenen (ca. 70 procent) waardoor zij niet hebben geregistreerd zijn: geen vlees hoeven kopen, vergeten, druk, ziekte of bonnetjes weggegooid. Ca 15 procent van de uitvallers heeft het niet goed begrepen en ca. 10 procent van de uitvallers geeft aan dat zij uit principe niet verplicht wilden worden biologisch- of standaard vlees te kopen. Voor de treatments bindend verbod 31, bindend verbod 61, bindend subsidie en raadgevend verbod 31 is een survival test gedaan waarmee is onderzocht wat de kans is dat de deelnemers het experiment hebben afgemaakt. De kans dat de deelnemers het experiment hebben afgemaakt verschilt weinig tussen deze treatments. Uitzondering is bindend subsidie; In dit treatment is de uitval significant groter. Mogelijke verklaring voor de grotere uitval in bindend subsidie zou kunnen zijn dat dit treatment ingewikkelder is en dat de financiële vergoeding relatief kleiner is als gevolg van de opzet van het experiment (de helft van de aankopen wordt vergoed). Ook is duidelijk dat de kans dat deelnemers het experiment afmaken significant groter is als ze hun zin hebben gekregen dan als ze hun zin niet hebben gekregen. Als een deelnemer zijn zin niet heeft gekregen is de kans dat zij het experiment afmaken 23 procent kleiner. Deze kans hangt echter niet af van het treatment waaraan men heeft deelgenomen.
- Uitval is voor de meeste treatments niet opleiding gerelateerd. Uitzondering hier is (weer) het treatment Bindend subsidie; Hoger opgeleiden vallen minder vaak uit dan middelbaar en lager opgeleiden¹².

Chocolade, 49 procent uitval:

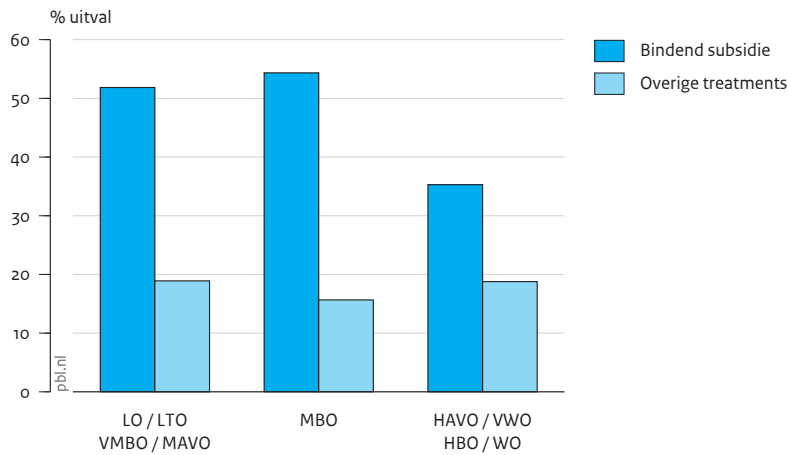
- Deze non-respons is hoog. De meest genoemde redenen waardoor men niet heeft geregistreerd zijn: vergeten en geen chocolade gekocht (ca. 85 procent). Een enkeling geeft aan geen zin gehad te hebben om Max Havelaar chocolade te gaan zoeken. Ca. 10 procent van de uitvallers geeft aan dat zij het niet helemaal begrepen hadden.

Non respons Fase 1 en 3, 2^e eindvragenlijst niet ingevuld (uitval na stemming / invullen 1^e vragenlijst, niet-registratie niet meegerekend):

Vlees: 6% procent uitval en Chocolade: 9 procent uitval.

- Een groot deel van de mensen die niet hebben geregistreerd hebben wél de verkorte slotvragenlijst ingevuld.
- De deelnemers die niet hebben meegedaan aan de registratie, en die dat eigenlijk wel moesten, staan niet meer of minder kritisch tegenover een strenger overheidsbeleid wat betreft diervriendelijkheid dan de niet-uitvallers¹³.

Figuur 5
Uitval registratie aankopen naar opleidingsniveau



B10.3 Verschil CVM en Experiment

De vragenlijst voor de deelnemers die het hoofdexperiment hebben gedaan en de respondenten die de CVM hebben gehad komen volledig met elkaar overeen. Het enige verschil tussen de twee groepen is dat de mensen die het experiment hebben gedaan gevraagd is of zijn ook aankopen wilden doen en thuis waren in de periode van dat onderzoek. Aan de CVM respondenten is deze vraag niet vooraf gesteld. De resultaten van de stemming voor de CVM respondenten en de deelnemers van het experiment zijn niet significant verschillend¹⁴. Daarom worden de CVM respondenten bij de verdere analyse opgeteld bij de deelnemers die het experiment geheel hebben doorlopen.

B10.4 Invloed verschillen in sociale oriëntatie

Het is mogelijk dat de samenstelling van de verschillende sociale oriëntaties, gemeten met behulp van de ringtest (zie Bijlage 6) verschilt tussen de treatments. Dit kan de resultaten (stem- en koopgedrag) van de groepen beïnvloeden. In tabel 30 is de gemiddelde verdeling van de deelnemers weergegeven voor alle treatments. Echter voor de casus vlees zitten in Bindend verbod groep 31 relatief veel¹⁵ individualisten, in het Raadgevend verbod zonder feedback veel coöperatieven, in het hypothetisch raadgevend voor Nederland, voor onbepaalde tijd relatief veel competitieven, terwijl in het hypothetisch raadgevend voor Nederland, voor onbepaalde tijd met cheap talk relatief weinig individualisten en relatief veel competitieven zitten.

Tabel 30

Verdeling van de deelnemers over de sociale oriëntaties voor alle treatments

Sociale Oriëntatie	
Individualist	31%
Agressief	3%
Competitief	14%
Coöperatief	40%
Altruïst	7%
Overig	5%

Voor de casus chocolade zitten in Bindend verbod en Raadgevend verbod relatief weinig coöperatieven en veel altruïsten, Hypothetisch raadgevend verbod weinig individualisten, weinig competitieven en veel coöperatieven, Hypothetisch raadgevend verbod met cheap talk weinig individualisten, veel coöperatieven en veel altruïsten, Hypothetisch raadgevend verbod Nederland voor onbepaalde tijd veel individualisten, weinig coöperatieven en weinig altruïsten en tot slot zitten in Hypothetisch raadgevend verbod Nederland voor onbepaalde tijd met cheap talk veel coöperatieven.

De invloed van een niet gelijke verdeling van de deelnemers over de verschillende de sociale oriëntaties op de stemverhoudingen binnen de treatments is voor een aantal gevallen getoetst. Dit is gedaan door de deelnemers te wegen naar de verdeling over de verschillende oriëntaties, en vervolgens te kijken of de verschillen in de stemverhoudingen tussen de betreffende treatments veranderd. Bevindingen van deze toetsing:

- Het lagere aantal voorstemmers in het Bindend verbod groep 31 (aandeel voorstemmers: 42 procent) ten opzichte van het Raadgevend verbod groep 31 (aandeel voorstemmers: 50 procent) kan te maken hebben met een verschil in het aandeel individualisten. Individualisten stemmen minder vaak voor (gemiddeld over alle treatments 40 procent) dan coöperatieven (gemiddeld over alle treatments 52 procent). Na correctie voor de sociale oriëntatie blijft het verschil tussen TBVV₃₁ (42 procent) en TNVV₃₁ (50 procent) vergelijkbaar en niet significant (6-7 procent significantie niveau).
- Het hogere aantal voorstemmers in het Raadgevend verbod zonder feedback (55 procent voorstemmers) ten opzichte van het Raadgevend verbod (50 procent voorstemmers) kan te wijten zijn aan het hogere aandeel coöperatieven (49 procent in plaats van 40%). Een correctie voor dit verschil levert geen ander beeld op.
- Het hogere aandeel competitieven in het Hypothetisch raadgevend verbod voor Nederland, voor een onbepaalde tijd kan leiden tot lager aantal stemmers vóór biologisch vlees (nu 23%). Ook in het Hypothetisch raadgevend verbod voor Nederland voor onbepaalde tijd, met cheap talk kan het relatief lage aandeel individualisten en het hoge aandeel competitieven leiden tot minder voor stemmers (nu 11% procent). Een correctie voor deze afwijkende aandelen in de sociale oriëntatie leidt tot marginale verschillen in de stemverhoudingen.

Voor alle gevallen geldt dat het gelijk trekken van de afwijkende verdeling over de sociale oriëntaties geen of een marginale invloed heeft op de gevonden stemverhoudingen. De marginale invloed is niet zo groot dat verschillen in stemgedrag tussen groepen nu wel, of juist niet significant worden (zie tabel 31, 32 en 33). Hieruit trekken we de conclusie dat de resultaten van het experiment niet worden beïnvloed door de verschillen in de samenstelling van de treatmentgroepen wat betreft de sociale oriëntatie.

Bijlage 11: Significantie verschil stemverhoudingen

In tabel 31 en 32 is weergegeven welke stemverhoudingen uit tabel 29 significant van elkaar verschillen (getoetst met de Chi-kwadraat test, in tabellen zijn significantie niveaus weergegeven). In tabel 33 is aangegeven of het stemgedrag van vergelijkbare treatments verschilt tussen de casus chocolade en de casus vlees.

Tabel 31
Significantie niveaus van de verschillen in het stemgedrag tussen alle treatments voor de casus vlees (Chi-kwadraat)

type referendum	Bindend		Raadgevend				Hypothetisch						
	Verbod individueel	Verbod groep 61	Subsidie	Conditieel	Verbod zonder feedback	Verbod met cheap talk	Verbod NL	Verbod, NL, met woord verbod	Verbod, NL, met cheap talk	Verbod, NL, met verbod cheap talk			
Vlees	51%	42%	50%	57%	76%	50%	55%	28%	27%	27%	23%	17%	11%
Bin-													
dend	51%	20%	98%	35%	0%	93%	59%	89%	0%	0%	0%	0%	0%
42%	20%	16%	1%	1%	0%	15%	6,6%	6,1%	2%	1%	1%	0%	0%
50%	98%	16%	30%	0%	0%	94%	56%	85%	0%	0%	0%	0%	0%
57%	35%	1%	30%	1%	1%	22%	75%	30%	0%	0%	0%	0%	0%
76%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Raad-													
gevend	50%	15%	94%	22%	0%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
55%	93%	6,6%	56%	75%	1%	49%	49%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
28%	0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	85%	78%	33%	4%	0%
Hypo-													
thetisch	27%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	85%	92%	45%	7%	0%
27%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	85%	92%	51%	9%	0%
23%	0%	1%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	33%	45%	51%	22%	0%
17%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	4%	7%	22%	0%	11%
11%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	0%	11%

Tabel 32

Significantie niveaus van de verschillen in het stemgedrag tussen alle treatments voor de casus chocolade (Chi-kwadraat)

			Bindend		Raad-gevend		Hypothetisch		
			Verbod	Verbod	Verbod	Verbod met cheap talk	Verbod, NL	Verbod, NL met cheap talk	
		Percentage voor de stelling	68%	75%	43%	32%	21%	11%	
Bindend	Verbod	68%	X	33%	0%	0%	0%	0%	
Raadgevend	Verbod	75%	33%	X	0%	0%	0%	0%	
Hypothetisch	Verbod	43%	0%	0%	X	23%	2%	0%	
	Verbod met CheapTalk	32%	0%	0%	23%	X	21%	1%	
	verbod Nederland	21%	0%	0%	2%	21%	X	15%	
	verbod Nederland met Cheap Talk	11%	0%	0%	0%	1%	15%	X	

Tabel 33

Significantie niveaus van de verschillen in het stemgedrag tussen de treatments voor de casus chocolade en vlees (Chi-kwadraat)

			Vlees					
			Bindend		Raad-gevend		Hypothetisch	
			Verbod	Verbod	Verbod	Verbod, met cheap talk	Verbod, NL	Verbod, NL met cheap talk
	Chocolade	aandeel vóór de stelling	42%	50%	28%	27%	23%	11%
Bindend	Verbod	68%	0%					
Raadgevend	Verbod	75%		0%				
Hypothetisch	Verbod	43%			5,3%			
	Verbod met Cheap talk	32%				53%		
	verbod Nederland	21%					74%	
	verbod Nederland met Cheap Talk	11%						96%

Noten

- 1 Er is uitgegaan van een behoefte van 120 gram vlees per volwassene per dag.
- 2 In de uitgewerkte tekst is verder uitgegaan van een huishouden met twee volwassenen en bedraagt c 14 euro
- 3 In de vragenlijst zijn de gegeven gewichten afhankelijk van de grootte van het huishouden. Hier is uitgegaan van een 2-persoons huishouden.
- 4 NB: Een bindende stemming meet voorkeuren het meest nauwkeurig, maar heeft als nadeel dat de relatie tussen preferenties en gedrag ex post niet altijd zichtbaar is. Als de meerderheid voor gedwongen besteding van de tegoeden aan biologisch vlees stemt, zullen sommige deelnemers daadwerkelijk biologisch vlees kopen terwijl ze wel tegen hebben gestemd; als ze ook maar een kleine voorkeur hebben voor dierenwelzijn, hoe klein ook, is men beter af met het kopen van biologisch vlees. De uitgaven van het gezin aan vlees zijn dezelfde of ze nu biologisch of gangbaar vlees kopen (omdat het tegoed slechts de meerkosten van biologisch vlees dekt), en dus kunnen ze net zo goed overgaan op de aanschaf van biologisch vlees. Alleen als de meerderheid tegen de verplichte besteding van het tegoed aan biologisch vlees stemt, krijgen we inzicht in de relatie tussen preferenties en gedrag. In dat geval zijn de deelnemers immers vrij om naar eigen voorkeur biologisch of gangbaar vlees te kopen.
- 5 De spaarlamp als mogelijke tweede casus is nog aan een aantal respondenten voorgelegd. De reactie van een aantal respondenten was dat deze casus achterhaald is door reeds bestaande EU regelgeving. Daarom is besloten de spaarlamp niet als tweede casus op te nemen en te kiezen voor chocolade als tweede casus.
- 6 Aandeel van het huishoudbudget voor een week wat is besteed aan biologisch vlees. Berekend door uit te gaan van een behoefte van 2 kg vlees per week per huishouden (2,3 personen per huishouden, 120 gram per persoon per dag).
- 7 Het aantal observaties is voor de 103 mensen die alles hebben ingevuld, minus de 35 die aan Conditioneel bindend verbod hebben meegedaan.
- 8 Hierbij gebruiken we de self-reported variabele (deze correleert hoog met de uiteindelijke aankopen), en stellen we dat mensen biologisch vlees hebben gekocht als ze, naar eigen zeggen, hun hele budget hebben besteed aan biologisch vlees.
- 9 Zie het WIN-model waarmee waardepatronen van individuen kunnen worden vastgesteld (Hessing-Couvret en Reuling, 2002).
- 10 Dat betekent dat vegetariërs bewust worden uitgesloten van het onderzoek, evenals personen die voor een langere periode vlees inkopen en dit invriezen. We sluiten vegetariërs uit omdat we ons willen beperken tot biologisch vlees en vlees vervangende producten of vegetarische maaltijden er niet bij willen betrekken. Ca. 5% van de Nederlandse bevolking is vegetariër, en we kunnen er redelijkerwijs van uitgaan dat deze mensen eerder voor dierenwelzijn zullen kiezen dan de geselecteerde deelnemers die wel vlees eten.
- 11 42 respondenten vielen af omdat zijn minder dan 2x per maand vlees of chocolade kochten
- 12 M/W toets, $p=0,047$.
- 13 Op de vraag of men vindt dat de overheid strenger of minder streng moet zijn om de levensomstandigheden van dieren te verbeteren en op de vraag wat men er van zou vinden als de overheid zou besluiten hogere eisen te stellen aan diervriendelijke vleesproductie, ook als de prijzen daardoor zouden stijgen, wordt door beide groepen op dezelfde manier gereageerd.
- 14 Chi-kwadraat: $p=0,49-0,75$.
- 15 Afwijking is groter dan 5% ten opzichte van het gemiddelde voor alle respondenten die de ringtest hebben doorlopen.

Literatuur

- Andreoni, James (1990), Impure Altruism and Donations to Public Goods: A Theory of Warm-Glow Giving, *The Economic Journal*, Vol. 100, No. 401: 464-477.
- Bio-monitor 2010, *Cijfers en trends* (2010), Task Force Marktontwikkeling Biologische Landbouw Biologica.
- Blonk, Hans (2008), *Telefonische mededeling*, Blonk Milieudadvies, Gouda: December 2008.
- Bogaert, S., C. Boone & C. Declerck (2008), Social value orientation and cooperation in social dilemmas: A review and conceptual model, *British Journal of Social Psychology*, 47: 453-480.
- Bressers, J.Th.A. & Klok, P-J. (2003), *Referentiekader beleidsontwikkeling en instrumentenkeuze*, Universiteit Twente, CSTM.
- Brandt, Kirsten (2007), *Organic Agriculture and Food Utilisation* Newcastle University, United Kingdom. Paper presented at the International Conference on Organic Agriculture and Food Security 3-5 May 2007, FAO, Italy.
- Carson, Richard T. (1997), *Contingent Valuation: Theoretical Advances and Empirical Tests since the NOAA Panel*, *American Journal of Agricultural Economics*, 79(5), 1501-1507.
- Carson, R. & Th. Groves (2007), Incentive and Informational Properties of Preference Questions, *Environmental and Resource Economics*, 37: 181-210.
- Chaudhuri, Ananish (2010), Sustaining cooperation in laboratory public goods experiments: a selective survey of the literature, *Experimental Economics*, Vol. 14(1), Mar 2011, 47-83.
- Cummings, R. G., G. W. Harrison & E. E. Rutström (1995), Homegrown Values and Hypothetical Surveys: Is the Dichotomous Choice Approach Incentive-Compatible?, *American Economic Review*, 85: 260-266.
- Cummings, R.G. & L. Taylor (1997), Unbiased Value Estimates for Environmental Goods: A Cheap Talk Design for the Contingent Valuation Method, *American Economic Review* 89(3): 649-665.
- Elster, J. (1989), *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge U.P., Cambridge.
- Fischbacher, U., S. Gächter & E. Fehr (2001), Are people conditionally cooperative? Evidence from a public goods experiment, *Economics Letters* 71: 397-404.
- Harrison, G.W. (2006), Experimental Evidence on Alternative Environmental Valuation Methods, *Environmental and Resource Economics* 34: 125-162.
- Harrison, Glen W. & E. Elisabeth Rutström (2008), Ch 81. Experimental evidence on the existence of hypothetical bias in value elicitation methods, in C. Plott en V. L. Smith (eds.), *Handbook of Experimental Economics Results*, New York: Elsevier Science, 752-767.
- Hessing-Couvret, E. & A. Reuling (2002), *Het WIN-model, waardensegmenten in Nederland (The WIN-model, value systems in the Netherlands)*, TNS-NIPO, Amsterdam.
- Hilhorst, Marsha & Dieter Verhue (2011), *Veldwerkverantwoording, een enquête uitgevoerd in opdracht van het Planbureau voor de Leefomgeving, bureau Veldkamp*, Amsterdam 2011.
- ILO, International Labor Organization (2006), *Tackling hazardous child labour in agriculture; Guidance on policy and practice*, International Training Centre of the ILO, Turijn.
- Isaac, R. Mark, James M. Walker & Arlington W. Williams (1992) *Group Size and the voluntary provision of public goods. Experimental evidence utilizing large groups*, *Journal of Public Economics*, 54: 1-36.
- Kirchgässner, G. (2009), *On minimal Morals*, University of St. Gallen Swiss Institute of International Economics and Applied Economic Analysis, Leopoldina and CESifo, Gallen, Switzerland.
- Kollock, Peter (1998), Social dilemmas: The Anatomy of cooperation, *Annual Review of Sociology* 1998, 24: 183-214.
- Ledyard, John O. (1995), Public Goods: A Survey of Experimental Research, In J. Kagel and A. E. Roth (eds), *Handbook of Experimental Economics*, Princeton, NJ.
- Levitt, Steven D. en John A. List (2007), What do Laboratory Experiments Measuring Social Preferences Reveal About the Real World?, *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 21 No. 2: 153-174.
- Liebrand, W.B.G. (1984), The Effect of Social Motives, Communication and Groups Size on Behavior in an N-Person Multi Stage Mixed Motive Game, *European Journal of Social Psychology* 14: 239-264.
- List, J. A. and C. Gallet (2001), What Experimental Protocol Influence Disparities Between Actual and Hypothetical Stated Values?, *Environmental and Resource Economics*, 20: 241-254.
- Max Havelaar (2010), *Jaarverslag 2010*, Stichting Max Havelaar.

- MNP (2007), *Nederland en een duurzame wereld. Armoede, klimaat en biodiversiteit. Tweede Duurzaamheidsverkenning*, Milieu en Natuur Planbureau, Bilthoven.
- Murphy, James J., P. Geoffrey Allen, Thomas H. Stevens & Darryl Weatherhead (2005), A Meta-Analysis of Hypothetical Bias in Stated Preference Valuation, *Environmental and Resource Economics*, 30(3): 313–325.
- Offerman, T., J. Sonnemans en A. Schram (1996), Value Orientations, Expectations and Voluntary Contributions in Public Goods, *Economic Journal*, 106, 817+845.
- Olsson, Viktoria, Kristina Andersson, Ingemar Hansson & Kerstin Lundström (2003), Differences in meat quality between organically and conventionally produced pigs, *Meat Science*, Volume 64, Issue 3, July 2003, 287-297.
- Rokeach, M. (1973), *The Nature of Human Values*, The Free Press, New York.
- Schelling, T.C. (1978), *Micromotives and macrobehavior*, W.W. Norton & Company, New York.
- Sen, Amartya (1974), *Choice, Orderings and Morality*. In S. Körner (ed.), *Practical Reason*, Oxford: Blackwell, 54-67.
- SER (2003), *SER Advies Duurzaamheid vraagt om openheid - op weg naar een duurzame consumptie*, publicatienummer 2, Den Haag 21 maart 2003.
- Schwartz, S.H. en W. Bilsky (1987), Toward a universal psychological structure of human values, *Journal of Personality & Social Psychology*, 53(3): 550-562.
- Verbeek, Desiree & Jeroen Boelhouwer (2010), *Milieu van later, wiens zorg nu?* In van den Broek, Andries, Ria Bronneman-Helmerts & Vic Veldheer (red.) (2010), *Wisseling van de wacht: generaties in Nederland. Sociaal en cultureel rapport 2010*. SCP, Den Haag.
- Visser, H., T.G. Aalbers, K. Vringer & D. Verhulst (2007), *How Dutch citizens prioritise the social agenda. An analysis of the 2003, 2005 and 2006 surveys*, rapportnummer 500086002, Milieu en Natuur Planbureau, Bilthoven.
- Vringer, Kees, Theo Aalbers & Kornelis Blok (2007), *Household energy requirement and value patterns*. *Energy Policy*, 35 (1): 553-566.
- Vyrastekova, J. & D.P. van Soest (2008), On the (In)effectiveness of Rewards in Sustaining Cooperation, *Experimental Economics* 11(1): 53-65.
- Veenhoven, R. (2010), *World Database of Happiness*, Erasmus University Rotterdam, Available at: <http://worlddatabaseofhappiness.eur.nl> Assessed at: 22-2-2010.
- Wal, P.G. van der, G. Mateman, A.W. de Vries, G.M.A. Vonder, F.J.M. Smulders, G.H. Geesink & B. Engel (1993), 'Scharrel' (free range) pigs: Carcass composition, meat quality and taste-panel studies, *Meat Science*, Volume 34, Issue 1: 27-37
- WRR (1992), *Milieubeleid, Strategie, instrumenten en handhaafbaarheid*, WRR rapportnummer 41, 1992.

Planbureau voor de Leefomgeving

Postadres
Postbus 30314
2500 GH Den Haag

Bezoekadres
Oranjevuitensingel 6
2511 VE Den Haag
T +31 (0)70 3288700

www.pbl.nl

Februari 2013